



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

**"ANALISIS COMPARATIVO DE LAS POLITICAS DE
APOYO Y FINANCIAMIENTO HACIA LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA DE ECONOMIAS DE EUROPA,
ASIA Y AMERICA CON MEXICO"**

T E S I S A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N:

BERTA CERON MIRELES

BLANCA ESTELA MENDEZ LOPEZ

EMILIO MONDRAGON LOPEZ

TRABAJO TERMINADO 31/VI/98
[Signature]
ASESOR: C. DR. MARTIN ABREU BERISTAIN

*PANTERA DE LUAR,
Nº E. 70765*

MEXICO. D. F.

JULIO 1998

Agradecimientos:

A Vice por su ayuda incondicional.

A Susana, Connie y Lety por alentarme a seguir en el camino.

A Gelo por su generosidad que facilitó el camino.

Berta



Indice	pag.
INTRODUCCION	4
I.1. MEXICO	10
1.1. Panorama Económico General.	11
1.1.1. Estructura Económica..	11
1.1.2. Tratados Internacionales (GATT y TLC).	13
1.1.3. Estructura de Financiamiento.	16
1.2. Sistema de Apoyo al sector de las Pequeñas y Medianas Empresas.	19
1.2.1. Antecedentes de la Pequeña y Mediana Empresa.	22
1.2.2. Situación que Enfrenta la Pequeña y Mediana Empresa.	24
1.2.3. Instituciones Encargadas de Fortalecer a este Sector.	26
1.2.4. Programas de Apoyo para PME.	34
I.2. ESTADOS UNIDOS	47
2.1 Panorama Económico General.	48
2.1.1. Cronología Histórica.	48
2.1.2. Estructura Geográfica.	51
2.1.3. Estructura Económica.	53
2.2. Sistemas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.	64
2.2.1. Situación de la Pequeña y Mediana Empresa.	64
2.2.2. Programas de Apoyo.	65
II.1. ITALIA	74
1.1. Panorama Económico General.	75
1.1.1. Factores de Desarrollo.	78
1.2. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.	82
1.2.1. El Distrito Industrial Italiano (D.I.).	82
1.2.2. Intervención del Gobierno Italiano en el Desarrollo de los D.I.	85
1.3. El Modelo Italiano.	87
1.3.1. Organización y Estructura.	87
1.3.2. Garantías para las Exportaciones.	89
1.3.3. Tipos de Exportaciones.	90
1.3.4. Riesgos Asegurables.	90
1.3.5. Deudores Fiadores.	90
1.3.6. Duración de los Créditos.	90
1.3.7. El Financiamiento de las Exportaciones.	91
II.2. ESPAÑA	93
2.1. Panorama Económico General.	95
2.2. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.	101
2.2.1. Financiamiento.	103
2.2.2. Comercialización del Producto.	103
2.2.3. Diferenciación en el Entorno Competitivo.	104



2.2.4. Tecnología.	105
2.2.5. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.	107
2.2.6. Instrumentos de apoyo para la creación y desarrollo de la empresa	109
2.2.7. Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).	110
2.2.8. Prestamos Participativos.	111
2.2.9. Ángeles de los negocios.	113
2.2.10. Oficinas Matrimoniales.	113
2.2.11. Microempresas y Autoempleo.	113
2.2.12. Iniciativa PYME de desarrollo industrial.	114
2.2.13. Programa de Apoyo a la Cooperación Empresarial.	115
2.2.14. Programa de Apoyo a la Promoción de Servicios de Información	115
2.2.15. Programa de Apoyo al Producto Industrial.	116
2.2.16. Programa de Apoyo al Financiamiento.	116
2.2.17. Programa de Apoyo a Redes Territoriales y de Organismos	117
2.3. Impacto de los Programas en este Sector.	118
2.4. Factores Exógenos.	120
2.4.1. Tendencias socio-políticas.	120
2.4.2. Tendencias legislativas.	120
2.4.3. Tendencias tecnológicas.	120
2.4.4. Tendencias competitivas.	120
2.4.5. Tendencias económicas.	120
2.5. La Oferta Territorial.	122
2.5.1. Soporte físico.	122
2.5.2. Promoción económica.	122
2.5.3. Financiamiento.	122
2.5.4. Información y asesoramiento.	122
2.5.5. Gestión municipal.	123
2.5.6 Recursos humanos.	123
2.6. La Demanda.	124
III.1 COREA DEL SUR	129
1.1. Panorama Económico General.	130
1.2. Proceso de Industrialización.	131
1.2.1. Sustitución de Importaciones.	131
1.2.2. Promoción de las Exportaciones.	132
1.2.3. Incentivos a las Exportaciones Manufactureras.	133
1.2.4. La política Industrial a partir de los Ochenta.	134
1.3. Programas de Apoyo a la Pequeña Y Mediana Empresa.	136
1.3.1. Desarrollo de las Pequeñas Y Medianas Empresas Coreanas.	136
1.3.2. Medidas para promover las Pequeñas y medianas Empresas de Corea.	142
III.2. TAIWAN	147
2.1. Panorama Económico General.	148
2.1.1. El Desarrollo Asistido.	149
2.1.2. El Modelo de Promoción de las Exportaciones.	150



2.1.3. Intervención Estatal.	151
2.1.4. Contribución del Sector Externo al Desarrollo.	152
2.1.5. Consolidación y Expansión del Modelo.	153
2.2. Las Pequeñas Y Medianas Empresas en Taiwan.	155
2.3. Políticas de Apoyo a las Empresas Pequeñas y Medianas.	155
2.3.1. Mejoramiento Tecnológico.	156
2.3.2. Asesoría Administrativa.	157
2.3.3. Comercialización Internacional.	157
2.3.4. Otorgamiento de Crédito.	157
2.3.5. Alianzas y Fusiones Comerciales.	158
2.3.6. Red de Subcontratación.	158
CONCLUSIONES	161
ANEXO	166
GLOSARIO	169
BIBLIOGRAFIA	170

INTRODUCCION

"ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS POLÍTICAS DE APOYO Y FINANCIAMIENTO HACIA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE ECONOMÍAS DE EUROPA, ASIA Y AMÉRICA CON MÉXICO", es el tema de este trabajo. En él, se abordan las políticas gubernamentales que se han adoptado para impulsar a este sector en: Italia y España representando a Europa, Corea y Taiwán por parte de Asia, y por el continente americano México y Estados Unidos.

Es importante determinar el lugar que han jugado las industrias Micro, Pequeñas y Medianas (MPM's), en economías tan distintas a la mexicana, definir que circunstancias, qué políticas, qué programas, qué medidas han favorecido o inhibido su desarrollo. En general, se puede decir que la industria MPM ha tenido un papel muy importante en el crecimiento económico de la mayoría de los países, independientemente del nivel de desarrollo que estos hayan alcanzado.

Han sido las Micro, Pequeñas y Medianas empresas el punto de partida del proceso de industrialización, y en su mayoría, como en el caso mexicano, han sido productoras de bienes de consumo para el mercado interno, y proveedoras de insumos y materias primas de las grandes empresas.

Las empresas pequeñas y medianas generan gran número de puestos de trabajo, siendo muy importante su participación en el empleo sobre todo en la rama manufacturera. En los datos que se presentan en el cuadro 1, se pueden apreciar evidentemente la importancia de este sector por su participación en el total de los establecimientos manufactureros y en el empleo.

CUADRO 1. PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

	% ESTABLECIMIENTOS	PIB	% EMPLEO	EXPORTACIONES
	98%		49%	
	99,6%		60%	
			63%	
			93%	
	98,3%		61,7%	
			71%	

Fuente: Revista Comercio Exterior, Vol. 43, Num. 6, junio de 1993.

Nota: El dato del PIB se refiere únicamente al sector industrial.

Su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) y a las exportaciones, no es tan espectacular, pero es significativa. En cuanto al porcentaje del número de trabajadores que se emplean en este

sector tenemos que en México corresponden al 49%; 60% en Estados Unidos; en España el 63%; en Italia el 93% ;y en Corea al 61% y al 71% en Taiwan. En todos los casos, se debe considerar que es mano de obra que no es empleada por grandes empresas y que al no ocuparse puede representar un gran problema social.

Una característica general de las Pequeñas y Medianas Empresas (PME's), es que tienden a la especialización, pudiendo convertirse en proveedoras eficientes de empresas mayores. Además de que por su mismo tamaño, tienen una gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado, pues no utilizan equipo muy complejo y su organización en la producción les permite atender de manera oportuna la fabricación sobre pedido.

La mayor presencia de las PME's en las economías es un fenómeno universal, en el cuadro anterior se aprecia el porcentaje que representan del total de establecimientos industriales en el caso de México, Estados Unidos y Corea.

Estas características han provocado que los diferentes gobiernos establezcan mecanismos de apoyo y financiamiento para las PME's a través de diversos programas como parte de sus políticas industriales¹, que buscan fortalecerlas y adaptarlas a las nuevas condiciones que establece el globalizador de las economías, pero los efectos en cada uno de los países ha sido diferente.

A pesar de su importancia dentro de sus economías, las PME's enfrentan problemas de falta de liquidez, insolvencia, altos pasivos, altos intereses, descapitalización creciente, lo que afecta su eficiencia y condiciona su avance, y en algunos de los casos, como México, su sobrevivencia.

Desde siempre han enfrentado éstos problemas, pero la situación económica actual los ha agravado. En el caso de México, se considera que esta en quiebra técnica el 95% de los pequeños negocios².

El diagnóstico general que algunos analistas han hecho de las micro, pequeñas y medianas industrias es que operan en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia,

¹ Entenderemos como *política industrial* al "conjunto de esfuerzos de los gobiernos para alterar la estructura industrial a fin de promover el crecimiento basado en la productividad, el cual puede provenir del aprendizaje , de las innovaciones tecnológicas o de la adopción de las mejores prácticas internacionales ". Definición tomada del Banco Mundial. "The East Asian Miracle". *Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, Nueva York, 1993, p.304.

² García Liñán, Salvador, "Readaptación fallida. Empresas en Crecimiento", *El Financiero*, 29 de abril de 1996. p.25.

lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión. Lo que se origina de los siguientes factores:

- Baja calificación de su mano de obra, que afecta la eficiencia operativa.
- Reducida utilización de la capacidad instalada y falta de sistemas de administración modernos.
- Carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo y/o adoptar medidas para elevar la productividad, aspecto que se relaciona con la compra de tecnología y el uso de controles de calidad.
- Limitada capacidad financiera, que las obliga a comprar sus insumos en el mercado abierto, donde son más caros, de menos calidad y con variaciones constantes de precio.
- Falta de crédito oportuno, que las obliga a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de proveedores y prestamistas, que encarecen los préstamos, deterioran su capacidad financiera y ponen en peligro su solvencia.
- La insuficiencia de capital de trabajo, lo que con frecuencia las obliga a rechazar los negocios de subcontratación con las grandes industrias³.

Esta problemática que enfrentan las PME's exige a sus respectivos gobiernos y a organismos internacionales medidas eficaces que las rescaten y fomenten se desarrollo.

Decidimos comparar las PME's de diferentes partes del mundo con las de México, con el fin de evaluar los resultados que han obtenido con la ampliación de medidas y programas de apoyo para este sector. Comparamos con Estados Unidos, porque es nuestro principal socio y vecino comercial, con España por su similitud con México al momento de asociarse, es decir, su debilidad con respecto a sus socios de la Unión Europea, con Italia por la forma como se han distribuido las PME's, por Distritos especializados, lo que hace la experiencia interesante y digna de análisis, y con Corea y Taiwan, por el éxito que han tenido éstas economías a nivel mundial.

Los objetivos de este trabajo son:

- Contextualizar el marco macoeconómico de México, Estados Unidos, Italia, España, Corea y Taiwan.
- Caracterizar la estructura administrativa y organizacional de las PME's en su contexto histórico y económico.

³ Terrones López, Víctor Manuel. "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", *Comercio Exterior*, México, Vol. 43, Num. 6, junio de 1993, p.545.

- Analizar las políticas gubernamentales de países exitosos comparándolas con las de México, en materia de apoyo y financiamiento para empresas Pequeñas y medianas.
- Proponer factores clave que pudieran incrementar y eficientar a la PME's en México.

Se trata de una investigación descriptiva, longitudinal y correlacional. Ya que se describe la situación que prevalece en la pequeña y mediana empresa desde la perspectiva macro y microeconómica, desde el proceso de industrialización (después de la segunda guerra mundial) hasta el presente, tratando de identificar los aspectos que de este sector en México lo asemejan al de los otros países, así como las características que marcan sus diferencias.

La investigación aborda las condiciones de las PME's en México, Estados Unidos, Italia, España, Corea y Taiwan. Menciona sus procesos de formación y desarrollo a partir del término de la segunda guerra mundial, pasando por los reajustes económicos sufridos por las crisis petroleras y la aceleración del proceso de globalización económica.

Se comparan los diferentes programas y/o proyectos de apoyo y financiamiento para las PME's de los países europeos (Italia y España), de los países asiáticos (Corea y Taiwan) y Estados Unidos con México, haciendo énfasis en las características coincidentes y en las diferencias identificando el marco en el que se desarrollan.

El trabajo esta formado por tres capítulos principales, que corresponden a los continentes a los que pertenecen los países analizados. Donde se presentan las características económicas generales de cada uno de los países, el lugar que ocupan las PME's dentro de sus respectivas economías, así como los planes, programas y/o medidas que los distintos gobiernos han implementado para su desarrollo. En el primer capítulo, se aborda a América (capítulo I), México (subcapítulo 1) y Estados Unidos (subcapítulo 2); posteriormente se presenta Europa (capítulo II), Italia (subcapítulo 1) y España (subcapítulo 2)); finalmente Asia (capítulo III), Corea (subcapítulo 1) y Taiwan (subcapítulo 2).

En el capítulo IV mostramos las conclusiones resultantes de la comparación de las PME's de los países Europeos, Asiáticos, y Estados Unidos con México.

I. AMERICA



I.1. MEXICO





1.1. MEXICO

1.1. Panorama Económico General.

- 1.1.1. La Caída del Precio del Petróleo.**
- 1.1.2. Firma del GATT y la Entrada del TLC.**
- 1.1.3. Financiamiento.**

1.2. Sistema de Apoyo al sector de las Pequeñas y Medianas Empresas (PME).

- 1.2.1. Antecedentes de la Pequeña y Mediana Empresa.**
- 1.2.2. Situación que Enfrenta la Pequeña y Mediana Empresa.**
- 1.2.3. Instituciones Encargadas de Fortalecer a este Sector.**
- 1.2.4. Programas de Apoyo para PME.**

1. MEXICO

1.1. Panorama Económico General.

1.1.1 Estructura Económica.

En la época de los años treinta se visualizaba el desarrollo de la agricultura como sector más importante por su contribución al empleo y la producción de bienes, aunado a ello el sector manufacturero comienza a tomar importancia en la actividad económica, como lo se muestra en el cuadro A.

CUADRO A.-SECTORES ECONOMICOS.

SECTORES ECONOMICOS	APORTACION ECONOMICA
Sector agropecuario	19.8% del PIB
ganadería	65.5% Población económicamente activa
Industria manufacturera	14.3% del PIB
	09.0% Población económicamente activa

Fuente: Tomada de⁴

Sin embargo, al comenzar la segunda guerra mundial, se despierta el auge industrial, sobre todo por la expansión de la economía norteamericana, la cual exigía para ese momento una gran demanda para impulsar la guerra.

En tanto que en México se crea el Banco de Fomento y el establecimiento de las empresas públicas, como es el caso de Nacional Financiera. Y se fomenta la política de apoyo a la inversión con la subsecuente opción de obtener ofertas altamente rentables.

En el periodo de la post -guerra se destaca una acelerada expansión de las fuerzas productivas, es decir comienza a penetrar capital transnacional. Ello apoyo mucho el comienzo de la industrialización en México, sobre todo se comenzó con la importación de tecnología que benefició en mayor medida al sector industrial y las ramas metal - mecánica, química y petroquímica.

⁴ Huerta González, Arturo. *La política neoliberal de estabilización económica en México. Horizontes y Alternativas*, Diana, p. 19



Este desarrollo industrial generó, en primer instancia, una diversidad de modificaciones económicas, políticas y sociales en el país; lo cual, más tarde desencadenaría un lento crecimiento económico desequilibrado y con ello un estancamiento productivo, dado que los parámetros de productividad no estaban acorde con la competitividad, calidad y precio que la economía mundial demandaba.

Para 1980, las contradicciones económicas del sistema aún prevalecía, ya que la falta de productividad, competitividad, calidad, integridad inter e intra sectorial, la insuficiencia de ingresos para cubrir el gasto público y la pérdida del control limitaban reactivar la economía y los sectores estratégicos. Por lo que el problema del pago de la deuda detenía aún más la dinámica del país, por ello es que el Fondo Monetario Internacional impulsa la firma de un acuerdo con el que se pretendía racionalizar la intervención del estado en los asuntos económicos.

Un años después, se moviliza espontáneamente la producción del petróleo, lo que reactivo, momentáneamente la actividad económica, pues se generó solvencia financiera que cubrió las obligaciones exteriores, e incrementó las divisas. Aunque, esta situación no prevaleció, ya que el monopolio de los países productores y exportadores de petróleo devaluó el precio del líquido, que llevó a una devaluación y desequilibrio interno.

"El auge petrolero de finales de los 70's permitió obtener más financiamiento para poder mantener la dinámica de crecimiento, lo cuál fue posible hasta 1981. Una vez que el 1982 cayó el precio internacional del petróleo, y con ello la mayor entrada de recursos, se manifestó la crisis de la economía mexicana ante la imposibilidad del aparato productivo interno para hacer frente a tal situación"⁵

Por lo cual, se instrumenta un proceso de reestructuración donde se busca " el saneamiento de las finanzas públicas; el proceso de privatización de las empresas públicas; la apertura externa y la liberalización y des - regulación de la economía, y la promoción de la inversión extranjera directa"⁶

De las medidas adoptadas para activar la economía e integrar el mercado internacional se da la venta de para - estatales las que aportarían liquidez para agilizar la producción, competencia y el fomento a la exportación, sobre todo de la manufacturera; con la gran finalidad de generar credibilidad y confianza al exterior y más aún a los inversionistas extranjeros.

⁵ Huerta González, Arturo. *Riesgo del Modelo Neoliberal Mexicano*, Diana, México, 1992, p. 14.

⁶ Ibid., p. 15

A pesar de la situación prevaleciente, se lograron establecer políticas de gobierno encaminadas a movilizar las exportaciones e importaciones, por lo que después se dan una serie de acuerdos como el GAT y TLC

1.1.2. Tratados Internacionales (GATT y TLC).

Como estrategias de gobierno se destacan la firma de acuerdos y tratados internacionales, que se encaminan a generar la apertura comercial del país ante el exterior y las economías globalizadas.

Por lo que en 1986, se firma el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). El cual permitió una mayor movilidad de productos entre los países, quedando tan solo sujetos a permisos aquellos productos de los sectores automotriz, farmacéutica, agrícola y petroquímica.

En 1994, entra en vigor del TLC con Estados Unidos y Canadá, contribuyó a que las exportaciones dirigidas al mercado tuviera un mayor dinamismo y que las ventas mexicanas se canalizaron al resto del mundo. Esta apertura a las exportaciones, la disminución arancelaria, la reducción a las tasa de desempleo y a los altos costos en producción (al contar con mejores alternativas de comprar insumos más económicos para el proceso productivo), generar un control sobre la tasa de inflación y competitiva dando movilidad a la capacidad productiva, a las economías de escala, para impulsar el mercado interno. Esto se aprecia mejor en el cuadro B, donde se describen los avances en las exportaciones e importaciones.

CUADRO B

1986	21,804	16,784
1987	27,599	18,812
1988	30,692	24,082
1989	35,171	34,766
1990	40,711	41,593
1991	42,688	49,967
1992	46,195	62,128
1993	51,886	65,367
1994	60,882	70,348
1995	79,542	72,453

Fuente: Informe Anual 1995 (Balanza Comercial). Banco de México.

Como se observa, el avance en las exportaciones se incrementa en tan solo algunos sectores, y el cuadro C lo muestra.

CUADRO C

Exportaciones	51,886	60,812	79,542	
Petroleras	17,418	7,445	8,423	11,653
No Petroleras	44,468	53,367	71,119	84,348
• Agropecuaria	2,504	2,678	4,016	3,592
• Extractiva	278	357	545	449
• Manufacturera	41,685	50,402	66,558	80,304
• Maquiladora	21,853	26,269	31,103	36,920
• Resto	19,832	24,133	35,455	43,384
Importaciones	65,367	79,346	72,453	89,468
Bienes de Consumo	7,842	9,510	5,335	6,656
Bienes Intermedios	46,468	58,514	58,421	71,889
• Maquiladoras	16,443	20,466	26,179	30,504
• Resto	30,025	38,048	32,242	41,384
• Asociaciones a exp.	24,388	31,299	40,753	-
Bienes de Capital	11,056	13,322	8,697	10,922
• Empresas no export.	2,108	2,300	3,048	-
• Empresas export.	8,998	11,036	5,649	-

Fuente: Informe Anual 1995 (Balanza Comercial). Banco de México.

Sin embargo, la flexibilidad de la apertura comercial, fue una alternativa muy ventajosa y eficiente, no obstante la "devaluación de la moneda (1982-1987), la contracción de los salarios reales y del mercado interno que generó excedentes exportables, reestructuración y modernización en ciertas ramas industriales por el proceso de reestructuración liberalización y concentración económica"⁷

⁷ Ibid., p.18

Dentro del Producto Interno Bruto (PIB), se contabiliza el total de producción que se genera en el país, por lo cual cada rama económica aporta cierta parte, como a continuación se describe en el siguiente cuadro.

CUADRO D

APORTACION DE LAS RAMAS ECONOMICAS AL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	1993*	1994*	1995*
TOTAL	1,256,195,971	1,423,463,671	1,792,694,735
Sector Agropecuario			
Agricultura y Pesca	72,702,941	78,169,487	95,550,172
Sector Industrial			
Minería	16,257,510	17,447,864	25,777,284
Manufacturas	219,934,044	245,012,475	344,806,680
Construcción	55,379,016	69,146,750	69,707,455
Electricidad, gas y agua	18,326,503	19,177,718	24,875,763
Sector Servicios			
Comercio, restaurantes y hoteles	251,628,720	275,670,252	318,654,161
Transporte y comunicaciones	107,480,072	124,553,611	158,120,492
Energía y adquisición de inmuebles	183,208,124	211,497,008	275,202,088
Compañías, sociedades y personales	263,921,957	310,631,006	382,054,657

Fuente: * Significa cifras en Miles de Pesos Corrientes. "Sistema de Cuentas Nacionales" INEGI

En general, para 1994 y 1995 se visualizan:

- ◆ Expansión en las exportaciones, fue momentánea, por la ventas al exterior de bienes manufacturados. Lo cual fue posible por el acelerado proceso de acumulación de capital.
- ◆ una elevada posición deudora de las empresas y de las familias, reflejadas en gran medida en sector financiero, con el aumento de cartera vencida.
- ◆ El crecimiento económico se apoyó en la producción industrial, la cual obtuvo la tasa de crecimiento más alta de los últimos cuatro años (41%). Su dinamismo se sustentó en el desempeño de la construcción, manufactura y electricidad.

- ◆ La producción manufacturera creció en un 3.6% esto por optimizar su capacidad instalada, logrando una mayor proporción los productos metálicos, maquinaria y equipo, metálica básica, químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico y minerales no metálicos. Aunque algunas otras ramas sufrieron contracción como la industria textil, vestido, cuero e imprenta y editoriales.
- ◆ Se da expansión en las exportaciones, lo cual fue posible por el crecimiento de las ventas de manufacturas al exterior y la expansión de las ventas externas fue más sobresaliente en el sector textil, siderurgia, minero - metalurgia, del papel, química y automotriz.
- ◆ La ocupación del personal durante 1992 y 1995 fue muy variable como se muestra en el cuadro siguiente.

CUADRO E

CONCEPTO	1992	1993	1994	1995
Asignación del IMSS				
IGTSA	2.0	0.4	0.5	5.2
Expendio	4.7	-1.2	-1.4	-2.7
Permanencia	1.6	0.3	0.8	24.4
Matrícula	-0.5	3.2	-0.5	2.3
Atención	-7.5		-1.3	
Ingresos por servicios	-10.3	7.0	-0.3	
Expendio	10.6		0.7	27.8
Saldo	7.5	8.2	7.9	10.9

Fuente: IMSS, Varias fuentes⁸

1.1.3. Estructura de Financiamiento.

La solidez financiera del país se encuentra sustentada en el Sistema Nacional Financiero, el cual ha canalizado sus recursos hacia cuatro acciones estratégicas:

- Modernización y fortalecimiento de sus instituciones.
- Una mejor adecuación de su marco jurídico.
- Canalización eficiente y equitativa de los recursos crediticios.

⁸ "Informe anual del Banco de México", *Estadística de la industria maquiladora de exportación INEGI*, y *Encuesta Nacional de Empleo Urbano INEGI*, México, 1994.



- Desincorporación de las entidades que ya cumplieron el objetivo para el que fueron creadas.

La Banca de Desarrollo orienta su financiamiento a proyectos que modernicen la estructura productiva del país , sobre todo a la mediana y pequeña industria.

Nacional Financiera (NAFIN) orienta sus recursos a la micro y pequeña empresa, en programas de apoyo para la modernización y desarrollo tecnológico de la planta productiva.

“En cuanto a su intervención como agente financiero del Gobierno Federal, se absorbieron recursos adicionales por N\$ 6,550 millones, de los cuales se aplicaron N\$ 380 millones a la mejora del medio ambiente, N\$234 millones a la infraestructura industrial y, N\$138 millones al desarrollo tecnológico.”⁹

Al Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), distribuye sus recursos en cinco programas de desarrollo :

“ Programa de Manufactura y Servicio	N\$ 28,601 millones
Programa de Crédito Agropecuario	N\$ 7,075 millones
Programa de apoyo a la Minería	N\$ 6,785 millones
Programa de apoyo al Turismo y Pesca	N\$ 3,622millones” ¹⁰

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), autorizó la constitución y operación de la Banca Múltiple de cobertura regional, con actividades orientadas hacia el apoyo de la micro, pequeña y mediana industria, considerándose para tal efecto el Banco Alianza (Matamoros, Tamaulipas.), Banco del Bajío (León, Guanajuato), Banco FIMSA (México, D.F.), Banco Afirme (Monterrey), Banco Atoyac (Puebla, Puebla), Banco Bansi (Guadalajara, Jalisco) y Banco Anáhuac (Querétaro, Qro.)

A pesar de ello, México sufre de financiamiento para impulsar la producción, las altas tasas de desempleo, el deterioro del poder adquisitivo, entre otros más.

⁹ “Nacional Financiera.” *Boletín Informativo*.

¹⁰ “Banco Nacional de Comercio Exterior”. *Boletín Informativo*, México, 1996.

Bajo todo ello, la capacidad productiva se vuelve inmersa en escenarios donde la especialización es día a día la herramienta de trabajo y con el ello un indicador más de la competitividad de las naciones y de quienes las habitan.

Toda esta situación estará generando, en mediano plazos, una gran competencia internacional por la comercialización y producción de mercancías, y bajo todas estas restricciones las empresas que no logran ser competitivas en éste escenario, estarán siendo desplazadas y en mucho de los casos eliminadas del aparato productivo y de la economía nacional. Por ello es importante que el gobierno continúe trabajando en programas que apoyen al sector productivo del país.

1.2 Sistema de Apoyo al Sector de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Como toda organización, el gobierno mexicano, a través del sistema de planeación, establecer una serie de objetivos y estrategias, evaluados bajo variables económicas como las que analiza cualquier país, que le permitan encaminar aquellas áreas o sectores en rezago económico y productivo, y además sean una base fundamental del crecimiento económico nacional.

Por lo anterior, es viable recordar que el Sistema Nacional de Planeación, se haya reflejado en los propios planes de gobierno que se han desarrollado a lo largo de la historia mexicana, estos han orientado las políticas de gobierno hacia el apoyo de los diversos sectores económicos, para poder sustentar acciones viables en favor del desarrollo empresarial y productivo.

Este proceso inicia con el Consejo Nacional Económico (1928), cuyo propósito fue estudiar los asuntos socioeconómicos del país, a través del ámbito general.

Más tarde se presenta una Ley sobre Planeación General de la República (1930) con Pascual Ortiz Rubio, en donde se toma como prioridad, la necesidad de inventariar los recursos naturales del país y de organizar la actividad económica y social.

Durante 1934 - 1940, es visualizado el Plan Sexenal, propuesta en 1933 por PNR (actualmente PRI) donde se pudo proporcionar una clara visión del cambio estructural que demandaba la sociedad en esos momentos.

El Segundo Plan Sexenal (1941), se estableció para poder apoyar al sector agropecuario. Este plan se ve obstaculizado por presencia de la Segunda Guerra Mundial.

Con Avila Camacho (1942) se establece la Comisión Federal de Planeación Económica, con el propósito de conducir la economía a pesar de la inestabilidad que sufría el país y todo el mundo a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial.

De 1942 -1952, con Miguel Alemán, no se manifestaron planes formales, tan sólo se dio paso a solucionar aquellos problemas más urgentes de la sociedad; como fue el caso de la Comisión Nacional de Inversiones (1947).



En el gobierno de Adolfo Ruiz Cortínez (1952 - 1958), se dio origen a una nueva Comisión de Inversiones (1954). La cual formuló que los estudios económicos para coordinar la prioridad, el volumen y la función de las inversiones, fuera de acuerdo a los objetivos de la política nacional. Más tarde se expide una nueva Ley de Secretaría y Departamento de Estado, la cual introduce cambios en la Administración Pública Federal, y da origen a la Secretaría de la Planeación (Adolfo López Mateos 1958).

En 1962 -1964, se establece un plan de Acción Inmediata, cuyos objetivos centrales fueron racionalizar la formación de capitales y mejorar la distribución del ingreso para dinamizar el mercado interno.

La Comisión intersecretarial elaboró en 1965, el Plan de Desarrollo Económico y Social (1966 - 1970) cuyos objetivos fueron: alcanzar un crecimiento económico del 5% anual, otorgar prioridad al sector agropecuario (para fortalecer el mercado interno), impulsar la industrialización y mejorar la eficiencia productiva, de vivienda y las condiciones sanitarias asistenciales de seguridad; mantener la estabilidad del tipo de cambio y combatir la inflación.

El PRI, elabora más tarde el Plan Básico de Gobierno (1976 -1982), este documento recoge información, propósitos y expectativas de los distintos grupos sociales, de ello se apoya para elaborar los planes sectoriales y estatales, y permitir al Ejecutivo guiar la política Económica Social.

Con José López Portillo, se crea el primer Sistema Nacional de Planeación a cargo de la reciente Secretaría de Programación y Presupuesto, misma que se responsabilizaría de las normas y metodología para la elaboración, aplicación y actualización de programas nacionales, sectoriales y regionales que busquen el desarrollo económico y social. Se establece el Plan Global de Desarrollo (1980 - 1982) sus objetivos fueron reafirmar y fortalecer la independencia de México como nación democrática, justa y libre en lo económico, político, social y cultural; generar empleos, maximizar el bienestar (con alimentación, educación, salud y vivienda), promover un crecimiento económico; mejorar la distribución del ingreso entre los individuos y a las distintas regiones geográficas. Dicho Plan pretendió ser nacional y no de gobierno.

Durante el periodo de Miguel de la Madrid (1982 -1988), se establece un programa político de Planeación Democrática, con la que se pretendió organizar el trabajo y las tareas del sector público, social y privado. Este no sólo actuaría en los proceso técnicos de toma de decisiones, de elección de alternativas y asignación de recursos, más bien atendería y funcionaría como organismo de participación social en el que se canalizan interese sociales.

Más tarde la Planeación Democrática daría paso al establecimiento de la Ley de Planeación y con ello se consolida un Plan Nacional de Desarrollo, que abarcaría el período (1983 - 1988) el cual fue incluido en la Ley de Planeación que se establece en 1982. En dicho plan se incluyó el Programa Nacional de Alimentación y el Programa Nacional de Financiamiento y Desarrollo (1984-1988), y la ordenación del Programa Nacional de Desarrollo Rural.

Dentro de este sexenio se evaluó el sector de las pequeñas y medianas empresas y se estableció un Programa para el Desarrollo Integral de este sector ¹¹.

Bajo este escenario se reconoce la importancia económica de este sector industrial. Por lo cual se destaca dentro del Programa Nacional de Desarrollo el propósito del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984 - 1988 orientado a "promover el desarrollo integral de la Industria Mediana y Pequeña, la cual dentro del sector manufacturero, representa la mayoría de las empresas, ocupa más de la mitad de la mano de obra y contribuye con una parte importante de la producción"¹²

Este sector es importante debido a que contribuye al desarrollo integral, por lo que para la promoción del sector industrial mediano y pequeño será importante la participación de los sectores públicos, privados y sociales, "a fin de apoyar y promover la instalación y operación de las empresas de este subsector, y aprovechar su capacidad de instalación, así como su amplia flexibilidad operativa y su adaptabilidad a condiciones impredecibles, lo que le permite ser generadora de fuentes de trabajo, empleo, productora de bienes prioritarios a nivel regional "¹³

En 1988 - 1994 (Gobierno de Carlos Salinas), a través de su proyecto Neoliberal, realiza modificaciones a la Ley Electoral, e introduce medidas para combatir la inflación (Pacto Económico para la Estabilidad y la Competitividad, PECE), y la pobreza (Programa Nacional de Solidaridad, PRONASOL). De igual manera se prepara para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC)

Consolida el Sistema Nacional de Planeación Democrática, el cual obedece a la consecución del anterior Plan Nacional de Desarrollo (PND). Este se orienta a un enfoque integrador del sector público, social y privado. Para lo cual se apoya de una serie de programas de apoyo que cubren aspectos fundamentales de la sociedad civil.

¹¹ SECOFI, *Diario Oficial de la Federación*, CCCLXXXIX, No. 42, México 30 de abril de 1985, p.7

¹² *Ibidem*.

¹³ *Ibid*, p. 7



Como objetivos básicos del SNPD se puntualizan cuatro: "Defender la soberanía y promover los intereses de México en el mundo; Ampliar la vida democrática; Alentar la recuperación económica con estabilidad de precios, y elevar el bienestar de la población"¹⁴. Se reconoce el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, (PRONAMICE 1991 - 1994), para enfrentar el fenómeno de globalización que sufre la economía mundial y se puntualiza la preparación de la industria mexicana ante tal corriente. Se reitera la importancia que aqueja en México las industrias de pequeña escala, por ser parte esencial de la planta productiva y que su actividad es primordial para el desarrollo e integración regional y la mejora de la distribución del ingreso.

El programa puntualiza el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado, así como el favorecer, las instalaciones, la operatividad y crecimiento de estas empresas y de los diversos sectores empresariales.

Actualmente con el periodo del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, (1994 - 2000), se perfila a México ante los cambios que se están desarrollando en las economías mundiales.

Así mismo se pretende fortalecer el desarrollo industrial y sobre todo fortalecer un crecimiento homogéneo entre los sectores productivos, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas..

1.2.1. Antecedentes de la Pequeña y Mediana Empresa.

En el contexto económico mexicano, la Micro Mediana y Pequeña empresa se define como "formas específicas de organizaciones económicas de actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicio que combinan capital, y medios de producción para obtener un bien o servicio, con los cuales se satisfacen una diversidad de necesidades de un sector determinado en un mercado de consumidores"¹⁵.

¹⁴ Sin autor. *Comercio Exterior*. Junio de 1995. p. 47

¹⁵ Oscar Espinoza Villareal. "Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la economía", *Mercado de Valores*, México, 15 de marzo de 1993, No. 6, p.16.

CUADRO F

No DE PARTICIPANTES	
0 - 15 trabajadores	
16 - 100 trabajadores	
101 - 250 trabajadores	

Fuente: Varios documentos¹⁷

Como se aprecia en el cuadro anterior, se conforman de capital mayoritariamente mexicano, que ocupan hasta 250 personas entre obreros, técnicos y empleados administrativos, y el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad de 1,100 millones de pesos al año¹⁸. Esta definición aprobada en el Diario Oficial de la Federación, generaliza la definición de este sector, no obstante se anexan las siguientes subdivisiones con la intención de unificar criterios que permitan un mejor concepto.

Este sector contribuye al desarrollo económico del país, sobre todo en la industria manufacturera , pues de acuerdo con los Censos económicos de 1989, existen "137 mil establecimientos, de los cuales 87% son micro - empresas¹⁹. No obstante los ingresos generados por la industria siguen muy concentrados en la grande empresa:" 1,754 aportan el 72% del valor agregado total; las micros, pequeñas y medianas, responsables del 51% del empleo, producen el 28 % restante²⁰. El margen de operación de las micro - empresas es de 19%, ligeramente superior al que obtienen las pequeñas y medianas; sin embargo, el 45.4% de sus trabajadores no son asalariados, lo que significa que este sector es importante generados de auto - empleo."²¹ En el siguiente cuadro se describen la participación del sector de las micro, pequeñas y medianas, al igual que las grandes empresas .dentro del ámbito económico.

¹⁶ El monto de las ventas esta sujeto a cambio de acuerdo a la autorización de SECOFI y la Subcomisión de la Industria Mediana y Pequeña, y de acuerdo a la variabilidad que se registre en los indicadores económicos que expide el Banco de México.

¹⁷ Información obtenida de varios documentos:

Management Today En español. Febrero de 1994, Año XX, No 6.

SECOFI, *Diario Oficial De La Federación* .CCCLXXXIX, No. 42, México, 30 de Abril De 1985, p.7.

¹⁸ SECOFI, *Diario Oficial de la Federación*, CCCLXXXIX, No. 42, México 30 de abril de 1985, p.7.

¹⁹ Clasificación de acuerdo con el número de empleados.

²⁰ Ortiz Hidalgo, Arturo. "Desarrollo empresarial en la consolidación de las reformas y el progreso de la región", *Mercado de Valores*, No. 6, año LIV, México, junio 1994, p.21

²¹ "Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, y datos del Censo Económico Nacional". INEGI México 1989.

CUADRO G

VARIABLES	INDUSTRIA			COMERCIO			SERVICIOS ²²		
	MICRO	PYME	GDE	MICRO	PYME	GDE	MICRO	PYME	GDE
...	119,2		1,7		15,7		395,2		,4
...	364,2		1,219,6		561,6		940,4		209,3
...	,5		,1		,09		,04		,1
...	,5		,001		,002		,005		,001
...	,04		,07		,04		,04		,02
...	,1		,05		,03		,06		,01
...	,2		,02		,008		,03		,02

Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX,²³

1.2.2. Situación que enfrenta la Pequeña y Mediana Empresa

En los años recientes la industria experimentó contracción en la demanda interna y una baja inversión, grandes presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo el Sector de la Micros, Pequeñas y Medianas empresas ante tales situaciones tendió a mostrar un mayor aumento de su participación en tan solo algunas ramas de la actividad económica.

Este sector es tan importante, ya que actualmente representa " el 98% del total de los establecimientos de transformación (114 mil), absorbe el 49% del producto manufacturero (10% del Producto Interno Bruto, PIB), cubren casi todas las actividades manufactureras. Más del 60% se localizan en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprentas y minerales no metálicos.²⁴ Como a continuación lo describe el cuadro H.

²² Excepto financieros y los prestados por la administración pública.

²³ con datos de los *Resultados Oportunos de los Censos Económicos*, 1989, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de la Secretaría de Programación y Presupuesto.

²⁴ Werner Martín. "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas", *Mercado de Valores*, No 1, enero 1995. P. 9.

CUADRO H

	PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS	PORCENTAJE DE FUERZA DE TRABAJO
	78%	
	17%	
	3%	
	2%	
	112,167 (100%)	

Fuente: Mayo de 1991²⁵

Como se aprecia en el cuadro anterior, es considerable el número de establecimientos que conforman el sector de pequeños y medianos negocios, no obstante el número de fuerza de trabajo que consume para desarrollar sus actividades.

Así mismo, se reconoce la problemática que enfrenta este sector, que se resume en :

1. "Marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.
2. Incapacidad para acceder al crédito por la falta de garantías y avales. Además de ser muy poco atractivas para la banca comercial de primer piso.
3. Excesiva regulación.
4. Propensión del empresario al trabajo individual y poco interés por las actividades en común.
5. Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como los bajos niveles de organización y gestión.
6. Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
7. Obsolescencia frecuente a la maquinaria y el equipo.
8. Tendencia a la improvisación.
9. Restringida participación en los mercados²⁶.

Este sector marca una heterogeneidad en cuanto a tamaño, actividades y localización geográfica, pues en el D.F., Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato, y Baja California, se concentra el 60%.

²⁵ Díaz Escalante, Arsenio. "Apoyo a la Micro y Pequeña empresa", *Ejecutivo de Finanzas*, mayo de 1991. IMEF, p. 24.

²⁶ Nacional Financiera. "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994". *Mercado de Valores*, No 6, marzo de 1991. NAFIN, p. 4-5.

Su escala es visualizada desde talleres unipersonales y de tipo familiar, hasta las unidades productivas con elevados estándares de organización.²⁷

Por lo cual se tiende a promover políticas de desarrollo, capaces de promover el funcionamiento de los mercados, capaz de adecuar y de regular en función misma de las exigencias del desarrollo del comercio mundial e internacional y de las competencias abiertas.

La importancia es brindar el apoyo a los sectores productivos y cimentar bases sólidas de competencia leal. Pues no sólo se requiere brindar el apoyo financiero canalizado a través de programas, es necesario evaluar las subsiguientes necesidades reales que manifiesta este sector industrial, de igual manera, es indispensable preparar el entorno adecuado que permita a las empresas desarrollarse en un ambiente más adecuado y menos hostil.

A partir del proceso de modernización implantado durante el sexenio de Carlos Salinas , se llevó a cabo, en los ámbitos sociales y económicos, la Reforma del Sistema Financiero Mexicano, el cual buscó responder a una nueva política de financiamiento de desarrollo, que tenía como objetivo "aumentar el ahorro interno", y lograr una canalización oportuna y eficiente de los recursos hacia las áreas consideradas como prioritarias para el desarrollo nacional.²⁸

La finalidad de reformar se dirigió a la facilidad de ingresar al crédito en los distintos sectores económicos como el agrícola, la pequeña y mediana empresa, el sector exportador, y aquellos que no son portadores de crédito de la banca comercial.

Actualmente en México se retoma este interés por generar el apoyo y crecimiento de este sector que representa ser de gran impacto en la economía nacional. Por lo cual es importante describir la actividad que realizan los organismos gubernamentales por brindar los apoyos necesarios a este sector

1.2.3. Instituciones Encargadas de Fortalecer a este Sector.

Existen diversos organismos que distribuyen recursos para fortalecer el crecimiento de este sector, dentro de los que se ubica la Banca de Desarrollo con sus diversos intermediarios de segundo piso. A nivel internacional existen algunos otros organismos como el BID, que desde sus políticas y

²⁷ Ello sólo referencia tan solo una minoría, pues actualmente mucha de las empresas pertenecientes a este sector sufren de la falta de una estructura administrativa.

²⁸ Werner Martín. "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas", *Mercado de Valores*, No 1, enero 1995, p.9

procedimientos apoyan a la banca de desarrollo para lograr el crecimiento del sector industrial de las Pequeñas y Medianas empresas.

I. Organismo Nacional

La distribución de los créditos se logra a través de la Banca de Desarrollo que busca canalizar recursos hacia áreas o sectores cuyo crecimiento se considera básico para el desarrollo económico del país y que la banca comercial no atiende por considerarlo poco atractivo. Por lo que su reforma y modernización se sustenta en:

- Actuar como banca de segundo piso, y complementar a la banca múltiple; de aquí se observa que, “en 1988 el 34% de las operaciones se realizaron como banca de segundo piso; para 1993 estas representaban el 66% del total y, para 1994 el 73% .”²⁹
- Basar sus acciones tan sólo en la disposición y oportunidad del crédito, así como en adecuar los plazos y montos a las características de los proyectos.
- Operar con estructuras más racionales, promoviendo la formación de nuevos intermediarios financieros no bancarios.
- Utilizar el prestigio, imagen y capacidad para captar de fuentes nacionales e internacionales, recursos para llevar a cabo sus operaciones.

Dentro de las entidades de fomento más importantes que conforman el apoyo a éste sector, se ubica la *Banca de Desarrollo*, la cual actúa como banca de segundo piso que brinda apoyo al sector de las pequeñas y medianas empresas. Este organismo nacional se apoya de una serie de intermediarios que les facilitan la distribución de los créditos, dentro de estos organismos auxiliares se ubica:

- A) Nacional Financiera, (NAFIN)
- B) Banco Nacional de Comercio Exterior, (BANCOMEX).
- C) Banco Nacional de Obras y Servicio Público, (BANOBRAS)³⁰

Estas instituciones en su conjunto representan el “ el 75.4% de la cartera de la banca de desarrollo”³¹

²⁹ Ibid, p. 10

³⁰ También se consideran al Banco Nacional del Ejército y fuerza Aérea y Armada, S.N.C.(BANJERCITO), el Banco Nacional de Comercio Interior (BCNI), , quienes son aún bancos de desarrollo.

³¹ Ortiz Hidalgo, Arturo. “Desarrollo empresarial en la consolidación de las reformas y el progresos de la región”, *Mercado de Valores*, , junio de 1994, p.22.

A) Nacional Financiera (NAFIN)

Sociedad Financiera del Gobierno Federal (28 de abril de 1934). Su función es la orientación hacia el desarrollo de los sectores industriales a través de créditos. Contribuye a "impulsar la modernidad empresarial; la identificación, promoción y ejecución de acciones tendientes a crear, fortalecer y modernizar la producción y distribución competitiva de bienes y servicios, sobre todo de micro, pequeña y mediana empresa; promover el desarrollo regional; favorecer el acceso al financiamiento formal; apoyar una mejor gestión empresarial; fomentar la generación del ahorro nacional y desarrollar los mercados financieros nacionales, operando para ello, siempre como un banco de segundo piso."³²

Durante 1990, México cambio su estrategia de desarrollo al abrir su economía y convertir al empresariado en motor del crecimiento económico. Para ello, "Nacional Financiera se convirtió en la fundamental Banca de Fomento Empresarial, brindando apoyo a las Pequeñas y Medianas empresas de los diversos sectores de la industria, comercio y servicios"³³

NAFIN retomó el fomento industrial y continuo el financiamiento de los sectores comerciales y de servicio, pero concentrándose en los estratos de menor desarrollo.

Debido a que durante el periodo 1989 - 1994 se otorgaron créditos indiscriminadamente, se produjo descuido de las ganancias por lo que la viabilidad económica de las empresas, aumentó el riesgo de recuperar los créditos, dando como resultado una cartera vencida considerable que hizo necesario un proceso de selección más enérgico y seguro.

Dentro de los cambios estructurales que realizó NAFIN suelen destacarse:

- Pasó a ser una banca de segundo piso, para poder ampliar sus canales de apoyo, del sistema bancario a los intermediarios financieros no bancarios.
- Canalizó su apoyos a miles de micro, pequeñas y medianas empresas. A partir de 1991, el 98% del financiamiento otorgado por NAFIN se canaliza al sector privado.
- Reestructuró sus programas crédito, reduciendo de 40 a 6, los cuales son: Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (PROMYP); Programa de Modernización; Programa de Infraestructura Industrial;

³² NAFIN, Manual de Consulta.

³³ Ortiz Hidalgo, Arturo. Op cit, p. 21.

Programa de Desarrollo Tecnológico, Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente y ,
Programa de Estudios y Asesoría.³⁴

NAFIN, otorga "asistencia técnica, capacitación, información y, además contribuye al sano desarrollo del mercado de Valores y actividades financieras internacionales de canalización de inversiones extranjeras"³⁵. Complementa la función de la banca comercial al otorgar créditos a mediano y largo plazo.

NAFIN cambio la perspectiva de los créditos prioritarios a masivos, para apoyo a las industrias micro, pequeñas y medianas, y la canalización de créditos para fortalecer la redes de intermediarios, bancarios y no bancarios que canalizan los créditos

El crecimiento y decremento de esta red puede apreciarse en el cuadro siguiente:

CUADRO I

INTERMEDIARIZACIÓN	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	32		121		200		275
	22		59		129		136
	0		22		56		57
	0		28		51		53
	0		0		0		0
	21		22		23		26
	0		0		0		3
	75		267		469		550

Fuente: Depuración de intermediarios que operan con NAFIN³⁶

³⁴ Díaz Escalante, Arsenio. "Papel de la Banca de Desarrollo ante la Realidad Nacional". *Ejecutivo de Finanzas*, diciembre de 1993, IMEF, p. 30

³⁵ Ortiz Hidalgo, Arturo. Op cit. pp. 30-32.

³⁶ Datos tomados de diferentes fuente:

De León, Judith. "Impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", *Mercado de Valores*, año LIV, Vol. 6, junio 1994, pp. 30-31.

Sánchez Ugarte, Fernando. "Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa". *Mercado de Valores*, No. 15, año LIII, septiembre 1993, pp. 28-30.

Azpe Armella, Pedro. "Reunión Nacional de las Uniones de Crédito", *Mercado de valores*, No. 6, junio 1994, p. 15-17

NAFINSA. "Intermediarios financieros", *Ejecutivo de Finanzas*, año XXIV, enero 1995, p. 16.

Para evitar riesgos de la reestructuración, NAFIN depuró en 1995, instituciones que le apoyaban en la realización de sus acciones, actualmente cuenta con (en relación a 1994) 2.8% Uniones de Crédito, entidades de Fomento en un 3.55%, en un 5.63% Empresas de Factoraje y en 3.39% Arrendadoras, todo ello con el objeto de minimizar entidades que vivían una crisis desde diciembre de 1994.

NAFIN garantiza a los bancos comerciales hasta el 50% de nuevos créditos a la micro, pequeña y mediana empresa, siempre y cuando tuvieran comprobado la capacidad de pago y la prelación de pago sobre pasivos de algún banco comercial. NAFIN apoya alianzas estratégicas y aquellas empresas y socios que busquen su integración vertical para aumentar su productividad, competitividad, calidad y mejora del precio de sus artículos.

Para el acceso a moneda extranjera, cuenta con líneas de financiamiento para empresas industriales con líneas globales, destinadas a la adquisición de maquinaria y equipo e insumos intermedios de importación, a través de compromisos de créditos de largo plazo, que tiene NAFIN con más de diecisiete países.

En el corto plazo, NAFIN instrumentará con la banca comercial un programa de aportación de capital de riesgo a empresas medianas y grandes sin exceder el 49% del capital social de las empresas, con la finalidad de que la banca comercial capitalice parte de la deuda de las empresas, las cuales deberán cumplir ciertos requisitos de viabilidad³⁷

B) Banco Nacional De Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Fundado en 1937, con el propósito de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior en México.

Su objetivo es fortalecer el sector exportador, promover la diversificación y las presencia de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros, contribuir a la captación de inversiones extranjeras y la realización de coinversiones y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y del exterior, así como, racionalizar el uso de divisas para contribuir a la modernización del país.

³⁷Bhalla, a.s., de. al ...“En torno al mercado, el financiamiento de las PYME, la innovación tecnológica y el rol de los organismos internacionales”, *Foro Bolívar de la empresa latinoamericana. Una reflexión sobre las PYME*. Venezuela 1996, pp. 103-120..

De igual importancia, pretende incorporar a empresas, medianas y pequeñas, para que participen de manera permanente en la actividad de exportación.

Actualmente BANCOMEXT ha definido una estrategia de apoyos financieros y promocionales para fomentar el Comercio Exterior de México, atendiendo los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (1989 - 1994) y del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990 - 1994).” Con ello se busca proporcionar recursos financieros y garantías de crédito en términos competitivos internacionalmente para hacer posible que el exportador mexicano participe en igualdad de circunstancias financieras que los demás socios comerciales.”³⁸

Los apoyos financieros que maneja BANCOMEXT son a:

- Corto plazo: pre - exportación y venta de bienes y servicios
- Mediano plazo y largo plazo se incluyen los proyectos de inversión en México para instalar o ampliar plantas industriales.

Dentro de los sectores que apoya BANCOMEXT son.

- Manufacturas y servicios.
- Agropecuarios, silvícolas y apícola,
- Minero metalúrgico.
- Sector maquilador y sus proveedores.
- Turismo generador de divisas.
- Sector pesquero.
- Empresas de Comercio Exterior
- En cuanto a la apertura comercial , los mercados de BANCOMEX se concentran en atender a nuevos exportadores, particularmente a la pequeña y mediana empresa para apoyar su competitividad internacional.

C) Banco Nacional De Obras Y Servicio Público, (BANOBRAS)

Bajo la denominación de Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, S.A., se constituye en 1933.

Se crea para promover los servicios urbanos indispensables para el desarrollo de concentraciones urbanas. De acuerdo con su Ley Orgánica (1986), las atribuciones principales son la de promover y financiar actividades prioritarias que realicen los gobiernos federales, del D.F., estatales y

municipales como sujetos de crédito en el ámbito de los sectores urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transporte de las actividades del ramo de la construcción.

BANOBRAS define su cartera de crédito en ocho programas principales:

- Vivienda y suelo urbano
- Agua potable y alcantarillado
- Preservación del medio ambiente
- Transporte urbano y vialidad
- Transporte y comunicaciones
- Sistemas catastrales
- Modernización comercial y abasto
- Capacitación y asistencia técnica.

Dentro de sus objetivos se ubica:

1. Promover y financiar la dotación de infraestructura, servicios públicos y equipamiento urbano.
2. Financiar y proporcionar asistencia técnica a los municipios para la formulación, administración y ejecución de sus planes de desarrollo urbano y para la creación y administración de reservas territoriales y ecológicas.
3. Otorgar asistencia técnica y financiera, para la mejor utilización de los recursos crediticios.
4. Apoyar los programas de vivienda y el aprovechamiento racional del suelo urbano.
5. Financiar el desarrollo de los sectores de comunicación y transporte.
6. Actuar como agente financiero del Gobierno Federal ante los organismos financieros internacionales y otras fuentes de recursos del exterior.
7. Contratar créditos para canalizar hacia los sectores encomendados.
8. Emitir valores diversos.
9. Promover y dar asistencia técnica para la identificación, formulación y ejecución de proyectos.

El sistema BANOBRAS cuenta con 31 delegaciones estatales en cada una de las capitales del estado, los cuales acercan los servicios de fomento a los usuarios, principalmente a los gobiernos de los estados y municipios. Sus fuentes de recursos son las transferencias fiscales, depósitos con tasa preferencial de intermediarios financieros no bancarios (como aseguradoras y afianzadoras) y recursos que otorga la tesorería de la federación.

³⁸ Banco Mexicano de Comercio Exterior. *Boletín Informativo*. México 1996.

II. ORGANISMOS INTERNACIONALES.

Actualmente existen organismos financieros internacionales que brindan apoyo a sector. Tal es el caso del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), el cual considera que el sector de la pequeña y mediana empresa ha demostrado ser un verdadero articulador de la sociedad, por sus características y escalas de producción. Este está aprovechando su liderazgo regional para trabajar como precursor de programas orientados al desarrollo social y a expresar el riguroso esfuerzo por ofrecer servicios financieros que correspondan a las necesidades que los países actualmente exigen.

El BID "es una institución financiera fundada en 1959, para contribuir a acelerar el desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe. Su sede está en Washington, D.C. y sus miembros incluyen 27 países del Hemisferio Occidente y 17 extraregionales."³⁹

El desafío que enfrenta este sector en el continente americano es lograr un desarrollo hacia afuera, principalmente por:

- La necesidad de encontrar nichos de mercados y, al mismo tiempo, estrechar sus vínculos intra- regionales frente a la constitución de grandes bloques excluyentes y ante la proliferación de políticas proteccionistas en las naciones desarrolladas.
- El reto de alcanzar una diversificación productiva que se traduzca en la creación de espacios económicos complementarios, así como en la ampliación de sus nexos comerciales y mayor articulación de sus estrategias de desarrollo industrial.
- La limitada capacidad de un desarrollo tecnológico endógeno, ya sea por la vía de la innovación tecnológica o de la adaptación.
- La deficiente infraestructura, la insuficiente preparación de la alta gerencia de los recursos humanos, el escaso y, en ocasiones, caro financiamiento al desarrollo y la deficiente modernización de los aparatos productivos⁴⁰

También existe el apoyo financiero del FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones), que es un instrumento de que dispone el Banco Mundial, por que son fondos fundamentalmente no reembolsados, es decir, donaciones para apoyar la cooperación técnica y la aplicación de los diversos programas.

³⁹ BID. "Fórmula para libre Comercio en América Latina. Banco en síntesis". *Boletín informativo*, julio 1992, p.2.

1.2.4. Programas de Apoyo Para la PME.

NAFIN como banca de segundo piso, cuenta con diversos instrumentos de apoyo a la micro, pequeña y mediana industria, como a continuación se describen:

A) *Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE)*

Surge en apoyo a la industria mexicana por la falta de inversión nacional e internacional, limitación al comercio exterior, falta de control entre las diferentes dependencias, ausencia de información oportuna y falta de habilidades ante el proteccionismo internacional, incapacidad por ofrecer avales y garantías fiscales, carencia de infraestructura física y de servicios indispensables para su operación y la excesiva regulación.

B) *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana empresa, PROMIP (1991-1994)*

Basa su propuesta en brindar apoyo preferencial y especializado a aquellas empresas que no han tenido acceso al crédito bancario, como es el caso de los talleres artesanales, las microempresas familiares, las asociaciones informales de productores y cooperativas, de igual manera brinda apoyo de capacitación y asistencia para elevar su productividad y rentabilidad."⁴¹

Dentro de las líneas de acción se observa la creación de mecanismos crediticios (en coordinación de NAFIN, SHCP) para la adquisición de tecnología de punta.

C) *Programa de Modernización.*⁴²

Promueve y proporciona respaldo financiero a las iniciativas empresariales, (micro, pequeñas y medianas empresas) para que incrementen su productividad y competitividad.

D) *Programa de Desarrollo Tecnológico*⁴³.

⁴⁰ Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana. *Una reflexión sobre las PMES* (por sus actores). Asociación Programa Bolívar, marzo de 1996. pp. 111-112.

⁴¹ Nacional Financiera. *Programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa*. México, 1997.

⁴² Información tomada de folletos proporcionados por Nacional Financiera. 1996.

⁴³ *Ibidem*.

Contribuye a los objetivos de modernización económica a través del financiamiento de adquisición de tecnología para fomentar el de desarrollo industrial.

E) Programa de Infraestructura Industrial.⁴⁴

Respalda el desarrollo de la infraestructura industrial para eficientar la producción más eficiente, así como concentra y ubica las plantas industriales, en parques, puertos etc.

F) Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.⁴⁵

Apoya los programas tendientes a reducir la contaminación y que reduzcan los procesos contaminantes de la planta industrial.

G) Programa de Estudios y Asesoría.⁴⁶

Fortalece la inducción de la micro, pequeña y mediana empresa a la toma de decisiones en inversión, de tal manera que evalúe adecuadamente la viabilidad y rentabilidad de sus proyectos, con el fin de facilitar el acceso al crédito.

NAFIN cuenta con diversos tipos de créditos: Habilitación y Avío, financiamiento al capital de trabajo; refaccionario; activo fijo; hipotecarios, reestructuración de pasivos.

H) Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)

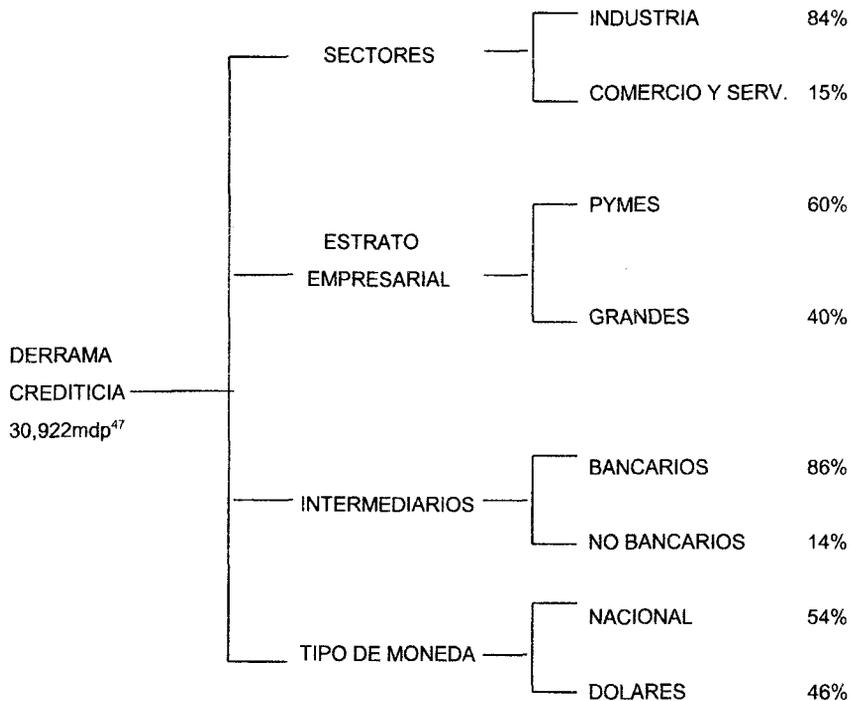
Este nuevo programa involucra los cinco programas antes descritos, en uno solo, con la finalidad de facilitar los trámites para otorgar del financiamiento. Con ello se permite contar con un solo documento que contiene toda la normatividad e información relativa a la oferta de crédito institucional, montos, plazos, tasas, garantías y formas de pago.

Su objetivo es apoyar los proyectos de inversión de empresas del sector manufacturero, y de servicio, que son directamente proveedoras de la industria. Y que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva sin descuidar el impacto en el medio ambiente. Su distribución de créditos se describe en el siguiente esquema

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Ibidem.

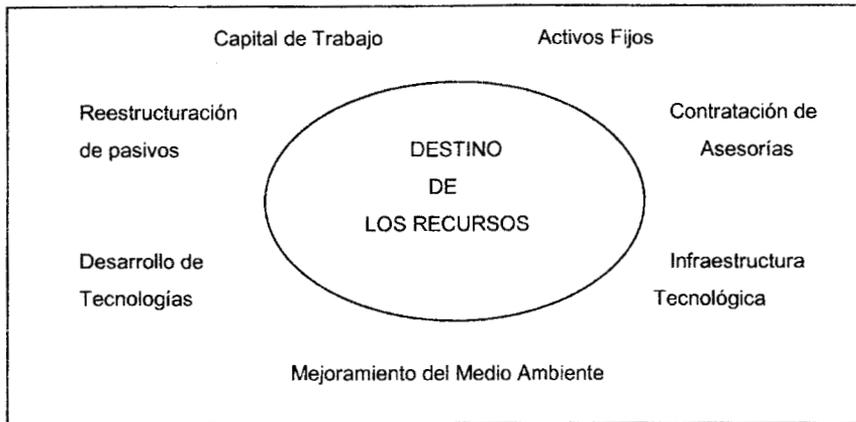
⁴⁶ Ibidem.

DISTRIBUCION DE LA DEMANDA CREDITICIA

Los sujetos de apoyo son, micro, pequeñas o medianas industrias, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos del programa; o empresas industriales grandes que contribuyan a la articulación de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas industrias.

⁴⁷ Ibidem

LOS TIPOS DE APOYO QUE OFRECE.



Fuente: NAFIN.⁴⁸

El destino de los recursos se fundamenta en:

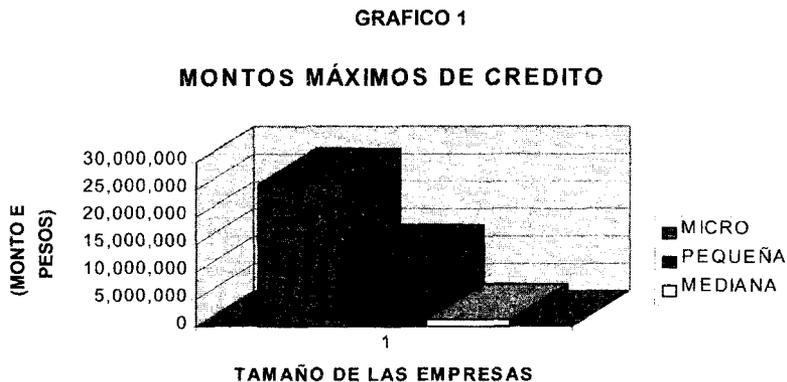
- Modernización y desarrollo tecnológico , al financiar la adquisición de activos fijos, inventarios, gastos preoperativos, reubicación de instalaciones, pago a consultores para la realización de estudios de viabilidad para proyectos tecnológicos y escalamiento de tecnologías.
- Creación y desarrollo de infraestructura industrial y tecnológica: los recursos pueden ser utilizados para estudios y asesorías en proyectos de infraestructura, desarrollo de zonas industriales, instalación de sistemas de control de calidad, creación de centros de investigación privados.
- Medio ambiente: Elaboración de estudios y adquisiciones de equipos que contribuyan al controlar y reducir la emisión de contaminantes.
- Reestructuración de pasivos
- Financiamiento de aportaciones accionarias.

Las principales características de los créditos que ofrece son:

1. Se utiliza en forma único de descuento.
2. Los créditos descontados o reembolsados son en moneda nacional o extranjera.
3. La tasa de interés en moneda nacional se revisa mensualmente, mientras que en moneda extranjera la revisión es trimestral.

4. El plazo máximo para la amortización de créditos descontados es hasta de veinte años, incluyendo el período de gracia que requiera el proyecto.
5. De acuerdo a la generación de flujo de efectivo las empresas, podrán optarse por el sistema de pagos iguales y consecutivos de capital, pagos variables de capital, sistemas de pagos a valor presente, o pagos iguales que incluyen capital e intereses (tipo de renta).

Los montos máximos de crédito del PROMIN por tipo de empresa se describen en el siguiente gráfico:



Fuente: NAFIN⁴⁸

1) Programa de Reestructuración de Pasivos.

Solventa problemas de liquidez para consolidar la planta productiva y apoyar el desarrollo del sector manufacturero. Son sujetos de crédito empresas de los sectores prioritarios que integren cadenas productivas.

Los procedimientos de reestructuración de pasivos operan bajo dos esquemas: 1) Tradicional de Pago que consiste en la ampliación en el plazo del crédito que permite alargar la vida del financiamiento hasta por veinte años con un período de gracia de doce meses y 2) Pagos a Valor Presente, el cual permite a los acreditados hacer pagos menores durante los primeros años de vida del crédito, por lo que se incrementa la liquidez de las empresas.

⁴⁸ Nacional Financiera. *Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. México 1996, p.4.

⁴⁹ *Ibidem*

Las características y condiciones de los apoyos que ofrece este esquema, son el poder descontar hasta 100% del crédito objeto de la reestructura; las tasas de interés y los plazos serán los que se encuentran establecidos en el PROMIN.

J) Programa de Apoyo Crediticio para Reestructuración por medio de Unidades de Inversión (UDIS)

A fin de apoyar en el cumplimiento del Programa de Apoyo a la Planta Productiva Nacional, instituido por el Gobierno Federal; NAFIN puede apoyar en la reestructuración de mediante el uso de Unidades de Inversión.

La aplicación del mecanismo de las UDIS ofrece las siguientes ventajas:

- Da certeza a los inversionistas en cuanto al rendimiento o costo real de sus operaciones financieras.
- Fomenta la operación de largo plazo
- Contribuye a la reducción de tasas de interés
- Evita la amortización acelerada de los créditos, toda vez que los intereses se calculan a una tasa real positiva. De esta forma se incrementa el capital de trabajo de las empresas al reducir sus pagos anuales.
- Bajo este mismo esquema se desarrolla el apoyo extraordinario para capital de trabajo, en donde las micro, pequeñas y medianas empresas pueden resolver sus problemas de liquidez, para apoyar necesidades de capital de trabajo, para la adquisición de insumos, refacciones y el pago de sueldos y salarios entre otros.
- Las condiciones de estos créditos son: Obtener un límite máximo de financiamiento por 500 mil UDIS, y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales serán de dos años.
- NAFIN podrá otorgar garantía a los bancos hasta por el 50% del monto del crédito.⁵⁰

K) Programa de Financiamiento al Comercio Exterior.

- Como complemento a sus programas de descuento crediticio; NAFIN ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasa y plazos preferenciales⁵¹, a través de los siguientes instrumentos:

⁵⁰ Nacional Financiera. *Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. México 1997. P.7.

⁵¹ Actualmente a partir de marzo de 1997, NAFIN elimina la tasa preferencial.

- *Líneas Globales de Crédito*: para la implantación de bienes y servicios con recursos a mediano y largo plazo.
- *Líneas de Comercio Exterior a Corto Plazo*: para la pre exportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo.
- Los plazos para este tipo de líneas de crédito, en el caso de líneas globales, puede ser desde 180 días hasta diez años, dependiendo del tipo de bienes y montos de la operación. Para la línea de corto plazo, varía de 90 a 180 días, según el tipo de operación a realizar.

L) *Programa de Garantías.*

Facilita el acceso al financiamiento de inversiones en activo fijo y capital de trabajo a través de dos tipos de garantías:

a) *Garantías sobre Créditos:*

Los sujetos de apoyo son micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, y grandes empresas de las ramas manufactureras prioritarias, a las que se les destina dos tipos de crédito:

1) *Automático, cuyas características son:*

! porcentaje máximo de garantía será de 50%.

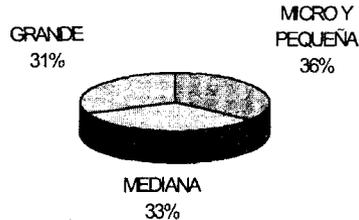
! monto máximo de los créditos garantizados será de 4.5 millones de pesos.

El Banco podrá solicitar la garantía correspondiente, y NAFIN después de una evaluación en un plazo no mayor de 48 horas, resolverá sobre la misma.

2) *Selectivo, donde:*

! porcentaje máximo será de 50%, excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, que podrá ser:

PORCENTAJE DE APOYO



Fuente: NAFIN⁵²

Esta modalidad se aplica para montos mayores a 4.5 millones de pesos.

b) Garantías sobre Títulos de Crédito Bursátiles:

Apoya emisores de títulos de mediano y largo plazo; en donde el porcentaje máximo de garantía será determinado caso por caso, sin rebasar 50%.

M) Programa de Participación Accionaria

Incentiva la inversión privada con la participación temporal de NAFIN como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes.

Las principales características son:

- ◆ Cubrir necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.
- ◆ Brindar una aportación de manera directa, mediante las suscripciones de acciones, o indirectamente a través de las SINCAS o Fondos Multinacionales.
- ◆ Las aportaciones deberán ser minoritarias y temporales, hasta por 25% del capital social de la empresa y la presencia de NAFIN como accionista no podrá ser mayor de 5 años.

N) Programa Accionario de Capital de Riesgo NAFIN - Banca Comercial

⁵² Nacional Financiera, Op, cit. p.8.

Asociar en forma temporal y minoritaria, mediante NAFIN y la Banca Comercial, a empresas viables que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo. Las características son:

- ◆ Apoyar a empresas pequeñas y medianas.
- ◆ El Banco capitalizará los créditos y NAFIN aportará los recursos frescos.
- ◆ La aportación accionaria de NAFIN no excederá de 24.5% del capital social pagado.
- ◆ La aportación del Banco y de NAFIN no superará 49% del capital social de la empresa.
- ◆ Los recursos deberán ser aplicados a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización ó reubicación de plantas.
- ◆ La permanencia de NAFIN en la empresa no excederá de 5 años.

Servicios

a) Banca de Inversión: Apoya a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y capitales. Sus principales servicios son:

FINANZAS CORPORATIVAS	
MERCADO INTERMEDIO	
MERCADO DE DINERO	
FONDOS DE DESARROLLO	
ADMINISTRACION Y CUSTODIA DE TITULOS	
FUSIONES Y ADQUISICIONES	
VENTAS EN CORTO	

Fuente: NAFIN 1997.



b) Operaciones Internacionales en las que se ofrece:

MERCADO DE DIVISAS	COBERTURAS CAMBIARIAS
Transferencia de fondos a tipo de cambio competitivo a cualquier parte del mundo.	Servicios de contratos de coberturas cambiaria.

Fuente:⁵³

c) Promoción al Exterior: Difunde entre las organizaciones empresariales extranjeras, las oportunidades de negocios dentro del país, para incentivar la inversión extranjera y promover alianzas estratégicas y coinversiones.

Dentro de los servicios que se ofrecen se cita: coinversión, subcontratación, licencia de fabricación, alianza comercial entre productoras, fusiones y adquisiciones. Canalizados a través de alianzas empresariales entre la industria nacional y extranjera

d) Servicios Fiduciarios, de Valuación, diagnóstico, y fideicomisos..

Fideicomisos:

- ◆ Fomento a la asociación empresarial.
- ◆ Desarrollo de negocios.
- ◆ Administración de recursos
- ◆ Promoción de la inversión y el ahorro

Servicios de valuación y diagnóstico:

- ◆ Avalúos sobre bienes muebles e inmuebles
- ◆ Justipreciación de renta
- ◆ Diagnósticos industriales

O) *Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)*

Otorga financiamiento para capacitación y asistencia técnica especializada.

⁵³ Nacional Financiera. *Boletín Informativo*, México, 1997, p.8

Como es el caso de servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas a través de una Red de Desarrollo Empresarial integrada por instituciones de educación media superior, centros e institutos de investigación, expertos y firmas de consultoría.

P) Programa de Desarrollo a Proveedores.

Facilita el desarrollo de una red de proveedores compuesta por micro, pequeñas y medianas empresas para atender a grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas.

Por lo cual, NAFIN interactúa como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores, para detonar oportunidades de negocios entre éstos. A través de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores, en los cuales se detectan necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica a fin de cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.

Q) Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana (FOGAIN)

Es creado en 1953, y se encuentra normado por el Plan Nacional de Desarrollo Industrial. Su finalidad es fomentar el desarrollo de éste sector. Para generar desarrollo regional y aumentar en la productividad; mediante el otorgamiento de apoyo en descuento de créditos autorizados por banca y uniones de crédito.

“ Este fondo contribuye al desarrollo eficiente de la industria pequeña; mediante el otorgamiento de apoyos financieros y programas de inversión definidos para:

- Mejorar la productividad de las industrias de transformación.
- Buscar la expansión industrial y, consolidación financiera de las empresas.”⁵⁴

El FOGAIN atiende a personas físicas, morales y sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras. Concede créditos de Habilitación y Avío, Refaccionarios e Hipotecarios Industriales, por conducto de los bancos de primer piso.

R) Programa de Apoyo Integral para la Industria Pequeña y Mediana.

⁵⁴ Nacional Financiera. Op. Cit.

Creado en 1978 por el Gobierno Federal a través de NAFIN, éste se fundamenta en el ahorro y la inversión, así como en la canalización de apoyos financieros y técnicos al fomento industrial, desarrollo económico nacional y regional del país.

Bajo tal perspectiva se tiende a fomentar la cultura de la exportación y por ende la inserción a los mercados exteriores y la comercialización mundial.

El Programa PRO-PYME tiende a actuar como un inductor directo en la banca oficial y privada.

S) *Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO)*⁵⁵.

Apoya éste sector industrial mediante programas de capacitación, calidad y productividad, que permita mejorar la competitividad en los mercados internos y externos.

Su derrama crediticia la sustenta en capacitación, consultoría de procesos, asistencia técnica, información y enlaces.

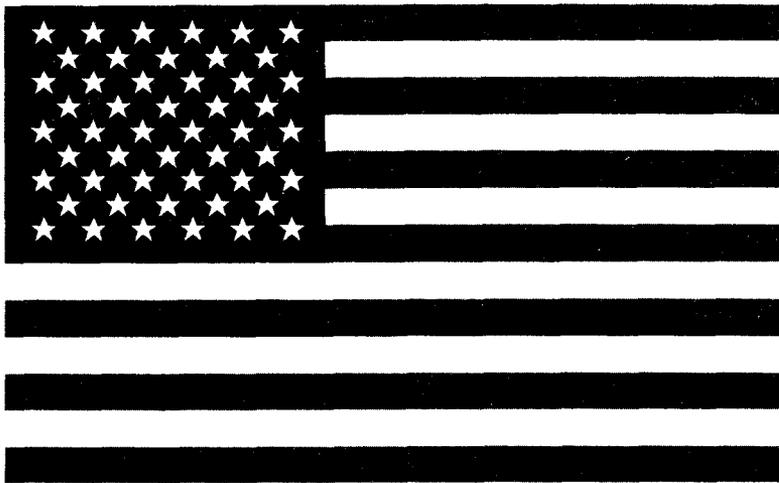
Su introducción lo sustenta a través de cámaras empresariales, instituciones e instancias de apoyo y fomento.

Su apoyo lo brinda en base a previos diagnósticos interempresariales, los cuales se concretan en proyectos de mejora con resultados a mediano y largo plazo.

Su promoción la logran a través de unidades promotoras de la capacitación (UPC).

⁵⁵ STPS. *Boletín Informativo*, México 1994, pp. 3-10.

I.1. ESTADOS UNIDOS





I.2. ESTADOS UNIDOS

2.1 Panorama Económico General.

2.1.1. Cronología Histórica.

2.1.2. Estructura Geográfica.

2.1.3. Estructura Económica.

2.2. Sistemas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.

2.2.1. Situación de la Pequeña y Mediana Empresa.

2.2.2. Programas de Apoyo.

2. ESTADOS UNIDOS

2.1. Panorama Económico General

Los Estados Unidos se consideran la primera potencia mundial económica del mundo. Este país está conformado por un área de 9'360,498 km.²; y se caracteriza por sus abundantes recursos hidráulicos, hecho que permite el transporte fluvial (en zonas de grandes lagos y en el Mississippi), la generación de energía eléctrica y la irrigación.

Aunado a ello, es muy importante retomar los factores que puntualizan su abundancia de riqueza como nación próspera.

2.1.1. Cronología Histórica.

Históricamente hablando, la cronología de los Estados Unidos (E.U) puntualiza aspectos importantes que en su mayoría son el reflejo de lo que en la actualidad es la sociedad americana. Por lo que se resaltarán los siguientes:

Es en 1497 cuando Caboto, navegante italiano auspiciado por Inglaterra, solicita la autorización (1578), a la Reina de Inglaterra, Isabel I, para colonizar Norteamérica. Para 1607 se funda Jamestown, en Virginia, que viene a ser la primera población inglesa permanente en Norteamérica. De igual manera, la colonización trajo consigo una serie de adopciones culturales, políticas, jurídicas y religiosas.

Desde principios de la colonia se habla de colonos inmigrantes de los cuales se describe que provenían "muy por en contra de su voluntad: esclavos y sirvientes contratados en la época colonial, pero la mayoría de los recién llegados, han emigrado voluntariamente."⁵⁶

Bajo esta circunstancia estos nuevos inmigrantes se establecen en territorios americanos con la finalidad de encontrar una nueva sociedad en la que puedan vivir una vida libre y sin "limitaciones" que tienden a imponer las comunidades tradicionales.

Como cualquier sociedad, Estados Unidos tuvo ciertas influencias de corrientes teológicas y políticas, todas ellas reflejadas, y todavía aún se tornan como características importantes del carácter estadounidense, como es el caso de creer en la actitud optimista y racional.

⁵⁶ Gerarhard Colm, Theodore. *La Economía del pueblo de E.U.* Letras, México, 1978, p. 5

"Otra de las influencias que contribuyeron a formar a la sociedad estadounidense fue la gran cantidad de tolerancia mutua necesaria para permitir que personas de antecedentes culturales, religiosos, raciales tan diferentes, cooperaran con buenos resultados en la edificación de una sociedad democrática."⁵⁷

No obstante la rebeldía por la independencia de las trece colonias que manipulaba Inglaterra se desencadena, y en 1776, Carolina del Norte es la primer colonia en declararse a favor de la independencia. Ésta declaración es presentada al Congreso y más tarde aprobada.

Para 1777, el Congreso continental aprueba los artículos de la Confederación y adopta la bandera de los trece estados unidos: Trece barras, siete rojas y seis blancas, y trece estrellas en fondo azul. Con este acontecimiento Francia reconoce la independencia de Estados Unidos.

Esta independencia manifiesta un mayor desarrollo de la nueva nación libre, ya que a partir de 1781, se establece una estructura financiera y económica más libre y creciente, siendo en la siguiente década el establecimiento del primer Banco y el final de la Guerra Revolucionaria (1783). Con ello se firmaría la Constitución (1787), y las ex colonias la ratificarían. Es aquí donde se elige a Washington como primer presidente (1789).

Entre 1812 y 1826, se suscita una guerra entre Estados Unidos y Gran Bretaña, por problemas de comercio y navegación. Análogamente a este acontecimiento se reconoce la independencia de los países de habla hispana de América.

Durante 1846-1848 se visualiza el conflicto entre México y Estados Unidos, y el Congreso de Estados Unidos aprueba la anexión de Texas hasta el Río Bravo, Nuevo México y Alta California.

En 1861-1865, la polémica a cerca de la esclavitud y el comercio exterior entre el Norte industrial y el Sur señorial y agrícola provoca la Guerra Civil o de Secesión.

Durante 1869 a 1911, la Economía americana desarrolló un notable avance, al terminar el primer ferrocarril transcontinental, y se consolida un convenio económico internacional. Se presenta el Primer vehículo de gasolina por Henry Ford en Detroit, en tanto Federick Taylor publica los principios de Administración Científica del Trabajo, en donde se establecen los mecanismos para el incremento de la productividad a través del estudio de los tiempos y movimientos del trabajador.

⁵⁷ Ibid, p. 6

No obstante, los buenos momentos dejaron de tener su auge hasta la depresión económica que se suscitó en 1929, por lo que hasta 1933 el entonces Presidente Roosevelt inicia su plan de apoyo federal a la Economía y a la reconstrucción social conocida como el "Nuevo Pacto" (New Deal).

Más tarde nadie esperaba el inicio de la Segunda Guerra Mundial (1939), en donde Estados Unidos declara neutralidad, lo cual solo duro hasta que Japón ataca Pearl Harbor, Hawai. Esta concluiría con el lanzamiento sobre Japón de la bomba atómica.

En 1949 E.U. se convierte en miembro fundador de la OTAN.

Durante el periodo de Jonh F. Kennedy (1960), se establece el primer programa " Alianza para el Progreso", el cual denotaba ayuda para los países de América Latina.

De 1965-1973 desata la guerra de Vietnam. En tanto que entre este período el APOLO II llega a la luna. Y el Presidente Nixon anuncia la anulación de la "Alianza para el Progreso".

En 1978, E.U. y China, establecen relaciones diplomáticas sin restricciones.

Sin embargo, Norteamérica atravesó por un primer movimiento de reforma (1800-1840), de lo que se obtuvo el logro de una igualdad real y potencial de poder político y de participación en su proceso; así mismo fue relevante la planeación del "sufragio universal, la elección popular de legisladores y magistrados, la revisión de las constituciones de los estados a fin de incrementar el control popular sobre los gobiernos estatales y locales, así como los comienzos de la educación libre universal "⁵⁸

En cuanto al sector agrícola se favoreció en la mejor distribución de la tierra (oeste) un mayor acceso al crédito barato. Los trabajadores de las fábricas obtuvieron beneficios al lograr las revoluciones de la legislación estatal y local y la anunciación del entendimiento a la formación de agrupaciones sindicales.

Para 1840-1850, el problema de la esclavitud se mejoró en una readaptación de partidos y programas, manifestándose ello en una nueva oportunidad de reforma que modificó la estructura social y económica del país. El gran reconocimiento de los republicanos no brindó tan solo la abolición de la esclavitud, sino también la reconstrucción de una participación completa e igualitaria.

⁵⁸ Ibid, p.8

En 1875, la industria manufacturera dominó el Norte. Se comienza ciertas áreas de las regiones geográficas que dejaron en desventaja a otras pertenecientes al Sur. Esta situación generó un cambio que impactó en la creación de una nueva reforma política, reflejándose con ello en el ámbito económico.

No obstante, Estados Unidos sufre una depresión económica que sucumbió en cimientos meramente de inestabilidad económica y social (1930-1940). Ello les permitió determinar una visión presente - futuro, la cual se iba a ver manipulada bajo el dominio del pensamiento racional que les permitiera resolver los problemas personales y sociales que para el momento enfrentaba la nación.

Esta sociedad se ha caracterizado por ser "optimista, pragmática, racionalista, liberal y cooperativa. Ha tendido a valorar el trabajo consciente, el bienestar material, la habilidad técnica, la flexibilidad individual y la movilidad social y geográfica. Estos valores han contribuido al éxito económico estadounidense."⁵⁹

Hasta 1990 se inician las gestiones para una firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, E.U. y México.

En 1991, las fuerzas multinacionales encabezadas por los estadounidenses inician bombardeos sobre Irak, ante la negativa del presidente Saddam Hussein de retirarse de Kuwait. Finalmente, las tropas iraquíes abandonan Kuwait.

Actualmente, "la super estructura de la Economía Norteamericana se apoya en las grandes extensiones de tierras fértiles, en los enormes yacimientos minerales tan necesarios para la industria moderna, en los abundantes recursos naturales y forestales y en el clima templado que impera en el país"⁶⁰, de ahí la importancia de su ubicación geográfica.

2.1.2 Estructura Geográfica.

Se considera que en este sector se ubican tres de cada cuatro norteamericanos que habitan en las zonas urbanas o a sus alrededores de los Estados Unidos (E.U.)

Dentro de sus diferentes regiones, las naturales se ubican de la siguiente manera:

⁵⁹ Ibid, p.11

⁶⁰ Servicio de Información de los Estados Unidos, *Comerce*, 1975.



1. Zona Noreste: Se caracteriza por que en ella se desarrolla la manufactura del país, de igual manera se encuentran diversas granjas en las regiones agrícolas, las cuales en su mayoría se dedican a la exportación de ganado lechero, hortalizas, pollos y frutas. También se ubica el aprovechamiento del mar para desarrollar la industria y el comercio.

2. La Cuenca Central:(las planicies)Es la zona más importante en madera de agricultura y ganadería sobre todo en la producción de maíz. Estos abarcan el 88% de todas las tierras laborales y los pastizales de la nación.

3. El Sureste: Es la región con mayor fenómeno fluvial. Por lo que se cuenta con favorables recursos hidráulicos. Además de que sus montañas contribuyen con carbón y fuerza hidráulica. La zona es rica en pesca, bosques, y minerales. Por tradición es considerada la principal zona algodonera.

Actual mente en esta zona se han desarrollado empacadores de productos avícolas y derivados de leche, y se han establecido algunas industrias.

4. Las grandes Planicies: La precipitación pluvial y el clima son altamente impredecibles. Por lo que gracias a la introducción de semillas mejoradas y nuevos métodos de cultivo, la región se ha podido convertir en una importante productora de trigo.

5. Montañas y desiertos: La cadena de las Rocallosas, que se extienden desde México hasta el Ártico, era, antes de su explotación intensiva, rica en oro, cobre, plomo y plata.

En cuanto al desierto , ello tan sólo ha permitido el desarrollo de la ganadería.

6. Valle de la Costa Occidental: En esta zona se desarrolla la producción de frutas y el desarrollo de los aserraderos.

7. Península de Asalta: La principal actividad es la pesca, la madera y la producción de pulpa de madera. Su principal recurso es el petróleo. También cuenta con grandes depósitos de carbón, cobre y otros minerales.

8. Isla de Hawaii: Existen ocho principales islas a su alrededor. Su principal actividad es el turismo, pero también se produce azúcar, piña, café, frutas y verdura.

Es relevante resaltar el gran dinamismo que toma esta actividad, ya que a pesar de no ser el sector básico de la nación americana ,ocupa un lugar importante.

De igual manera por ser el mayor contenedor de reservas de hierro y carbón, lo sitúa como la columna vertebral del la industria del acero, la cual a su vez es la clave de la prosperidad norteamericana.

Su perfil demográfico se ubica en 250'803,200 habitantes (hasta 1990), lo cual corresponde cerca del 5% de la población mundial. Su densidad demográfica es de 26.5 habitantes/ Km.². Esta compuesta por cincuenta estados y el distrito de Colombia. Su capital es Washington, D.C., y sus principales ciudades económicas son Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Filadelfia, Detroit, San Diego y Dallas.

Partiendo del contexto geográfico, histórico, social y político surge la estructura económica estadounidense como hasta hoy día la conocemos.

2.1.3 Estructura Económica.

El principal indicador económico de la economía Americana es el Producto Nacional Bruto (PNB). caracterizado por ser la suma de todos los bienes y servicios producidos por la nación durante todo un año. Bajo este esquema es que se fundamenta su Economía, por lo que a continuación, la siguiente tabla describirá la relación del PNB, comparado con nuestro país México.

También se caracteriza la gran autosuficiencia de esta nación, que le ha permitido ser y desarrollarse como la zona de libre comercio más grande que existe en el mundo.

Cabe subrayar , la participación que en el ámbito político destaca, como es el caso del partido Demócrata y Republicano, los cuales se ubican en la posición de liberal y conservador.

La visión de la nación norteamericana, se fundamenta en valores de justicia " la cual exige una oportunidad igual para la realización personal y de que es posible, con ello mejorar las condiciones de toda la sociedad, y de que el gobierno tiene la responsabilidad de fomentar y ayudar al pueblo en sus esfuerzos por mejorar y superarse"⁶¹

⁶¹ Ibid, p. 7

CUADRO A.- E.U. y México: Indicadores Económicos Comparados, 1990

CONCEPTO	E.E.U.U.	MEXICO
PIB NOMINAL 1*	5,518,900.0	233,750.0
PIB REAL 2*	0.9	3.9
PIB PER CAPITAL 3*	22,005.0	(2,996.0)
BALANZA COMERCIAL 1*	(159,500.0)	(2,996.0)
IMPORTACIONES	409,800.0	29,775.3
EXPORTACIONES	250,300.0	26,779.3
SALDO EN CTA CORR. 1*	(104,000.0)	(5,449.0)
COMO % DEL PIB	1.9	2.1
DEUDA EXTERNA 1*	660,000.0	93,062.0
DEUDA PER CAPITA 3*	2,631.0	1,186.0
INFLACION 2*	6.1	29.9
AREA 4*	9,973.0	1,958.0
POBLACION 5*	250.8	81.1

Fuente: No⁶² Elaborado por el CEI con datos de Statistical Abstracts e INEGI.

Como se ha indicado en las líneas anteriores, es evidente que los valores bajo los que se desenvuelve nuestro país vecino, le han permitido trascender en el ámbito tecnológico, científico. Por lo que bajo este esquema, la administración estadounidense tiene una gran propensión al cambio, y el conservar tanto organizaciones como técnicas ya antes conocidas ha pasado a formar parte de un pasado que les resulta en gran medida obsoleto para enfrentar su realidad y su presente.

El poder concedido a la Casa Blanca se ha convertido en insumo clave para llevar a cabo la estrategia política que exige la recuperación comercial, la cual gira en torno de dos ejes fundamentales: Promoción de la apertura comercial - particularmente en el renglón de los servicios a través de las negociaciones en los ámbitos multilaterales; y la formación, del bloque Estados Unidos, Canadá y México, de una zona libre de comercio en el Norte del continente.

Cuando a principios de la década de los setenta el gobierno de Estados Unidos optó por establecer la inconvertibilidad del dólar en oro e iniciar la flotación de su tipo de cambio, el mundo entero

⁶² 1* Millones de Dólares

2* Variación respecto al año anterior

3* Dólares

4* Miles de Kilómetros Cuadrados

ingreso a un proceso de altibajos en las tasas de interés, que se materializó en incertidumbre tanto en el manejo de las políticas monetarias y fiscales de los países industrializados.

Las medidas adoptadas durante una década atrás, encuentra su expresión en el elevado déficit y el exorbitante monto de su deuda externa, que convierte a su país en el mayor deudor del mundo.

Para solventar esta situación, el gobierno de E.U. adoptó durante el periodo en que Reagan formaba parte de la Casa Blanca, una serie de medidas de política económica cuya finalidad original era la de incrementar la oferta de trabajo y la inversión, por medio de la reducción de la carga impositiva. Si bien esta reducción tuvo el efecto deseado de no abatir los niveles de recaudación, por otro lado, coincidió con incrementos en los gastos de defensa, razón por la cual se amplió la brecha entre ingresos y egresos.

Dos décadas anteriores, se distinguieron por transformaciones cualitativas en el papel desempeñado por esa economía en el contexto internacional. Al respecto, destaca la tendencia al deterioro de su productividad, misma que, según datos de la OCDE la consolidación industrial y productiva de Japón y de los países del sureste asiático desplazó el centro de la producción de cierto tipo de bienes, sobre todo de aquellos que incorporan en su elaboración un mayor volumen de fuerza de trabajo, hacia áreas donde las empresas se encontraban incapacitadas para competir eficientemente, dando así lugar al deterioro de la balanza comercial.

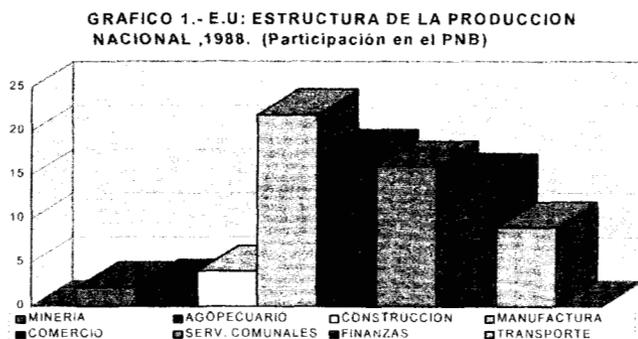
En respuesta a los problemas derivados del desequilibrio presupuestal y del desplazamiento en algunas áreas productivas, el gobierno de ese país aplicó políticas monetarias, fiscales y proteccionistas destinadas a generar un enorme entorno económico nacional más estable e impulsor de la inversión. El costo de esas políticas ha consistido en una reducción en los problemas del excesivo gasto. Paralelamente, su desplazamiento productivo por las economías de la Cuenca del Pacífico ha inducido a la exploración de espacios inéditos, vinculados con la producción de bienes que incorporan tecnología avanzada - como la industria armamentista y la biotecnología-. Empero, ello no ha bastado para revertir el saldo deficitarios de su balanza comercial.

Como se ha comentado, la estructura productiva de E.U se encuentra básicamente comprendida por el Producto Nacional Bruto (PNB), el cual ha demostrado un comportamiento dispar, pues se considera que continúa siendo el principal consumidor mundial, puesto que al manifestarse la caída en la demanda esto arroja efectos en todos los países proveedores de bienes y servicios; sin embargo, el comercio que realiza en el interior de los bloques de la Comunidad Económica Europea

5* Millones de personas

y la Cuenca de Pacífico, así como éstos con el resto de los países en desarrollo, permite que los efectos recesivos sean de una magnitud menor a la que hubieran tenido hace veinte o diez años.

De acuerdo con la tendencia común a todos los países desarrollados, la actividad económica en E.U. se encuentra orientada fundamentalmente al área de los servicios. En cuanto a la participación de la actividad manufacturera es quien, de manera individual, refleja un mayor peso que cualquiera de los otros sectores productivos.



Fuente: Elaborado por el CEI con datos de Statistical Abstract, 1990.

" La importancia de la actividad manufacturera no sólo radica en la magnitud que tiene dentro de la producción nacional, sino también en su capacidad exportadora. Del total de las exportaciones de Estados Unidos, cerca del 80% corresponde a las manufacturas y las exportaciones manufactureras representan únicamente el 8% de la producción del sector"⁶³. Este análisis tan sólo nos remite a la interpretación de que la actividad productiva de los E.U. se oriente de manera preferente al exterior, motivo por el cual las exportaciones representan 6% de la producción nacional. Dentro del sector manufacturero, destacan las ramas de alimentos, maquinaria, eléctrica y no eléctrica y equipo de transporte, mismas que en su conjunto contribuyen con cerca del 45% del valor agregado del sector.

⁶³ CEI DE CONCAMIN. *Estados Unidos: La recuperación del espacio*, p. 19

CUADRO B.- Estados Unidos: Actividades Principales: Sector Manufacturero, 1973-1987⁶⁴
(Participación Porcentual en el Valor Agregado Manufacturero)

RAMAS ACTIVIDAD	DE 1973-1975	1976-1981	1985-1987
Alimentos	8.8	8.1	8.9
Textiles	3.6	3	2.8
Papel	4.0	3.8	4.2
Imprenta y Publicidad	5.4	5.7	7.4
Química	5.3	5.1	4.4
Productos Metálicos	7.0	6.9	6.1
Maq. no electrónica	11.9	13.4	11.4
Maquinaria Eléctrica	8.5	9.5	11.1
Equipo de Transporte	11.4	10.9	12.8

Fuente: CEI DE CONCAMIN 1990.

En cuanto a la participación del empleo en esta economía es relevante considerar que para 1990, contempla una estructura de empleados ubicados en el siguiente cuadro:

CUADRO C

RAMA	MONTO (Miles de Dólares)	PORCENTAJE (%)
Agricultura	3 179,000	1.8%
Industria	103 971,000	57%
Servicios	74 850,000	41.2%
No pertenece a la fuerza de trabajo	62 749,000	N.D.

Fuente: CEI DE CONCAMIN 1990.

Como se puede observar, la mayor ocupación de fuerza de trabajo la absorbe la rama industrial, pues esta es primordial y trascendente en la Economía americana.

De gran importancia está el monto de las compras que se efectúan en el exterior, porque de hecho, las importaciones realizadas por la rama de equipos de transporte explican la mitad del déficit comercial manufacturero en 1988.

⁶⁴ Se han seleccionado únicamente las actividades que tienen una participación mayor del 5% del valor agregado manufacturero, con excepción de los textiles y el papel.

CUADRO D.-ESTADOS UNIDOS: RUBROS PRINCIPALES DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1988
(Millones de Dólares)

PRODUCTO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDOS
Alimentos y Animales	26,182	20,110	6,072
Bebidas y Tabaco	4,556	4,124	433
Materiales Crudos	25,151	13,621	11,527
Combustibles	8,235	41,042	(32,806)
Lubricantes			
Acúeros y Grasas	1,522	888	634
Químicos	32,281	19,560	12,721
Bienes Manufacturados	23,594	62,249	(38,655)
Maq. y Equipo de Transporte	135,082	107,017	(61,935)
Misceláneos de Manufactura	23,686	69,748	(46,063)
TOTAL	310,049	440,952	(130,903)

Fuente: CEI DE CONCAMIN 1990.

De ahí que la economía americana sufre los mismos estragos que otras naciones aún desarrolladas, en cuanto a la competitividad y crecimiento de sus sectores productivos al manifestar el contraste del crecimiento de unos contra el rezago inminente de otros. De hecho los sectores crecientes suelen asociarse con los mismos que suceden en las naciones con quien podamos comparar, es decir son variables constantes.

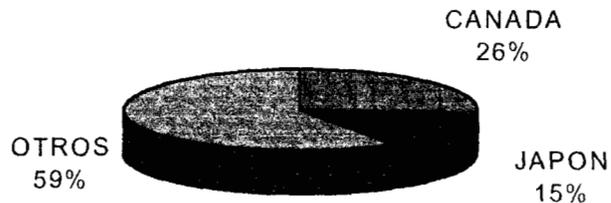
En general, la industria norteamericana tienen un importante grado de integración nacional; destacándose que " las importaciones de bienes intermedios representan tan sólo el 1.4% de la producción total, y que las importaciones de manufactura y bienes de capital comprendan el 13.7 y el 21.4% del consumo manufacturero y de la producción de bienes de capital" ⁶⁵

A pesar de la tendencia al agravamiento del balance comercial externo, E.U. mantiene una diversificada estructura de proveedores y compradores, lo cual permite evitar bruscos movimientos en los precios de los productos que adquiere y, simultáneamente, garantizar la colocación a precios estables de los productos que elabora. En este sentido, los cinco principales socios comerciales

⁶⁵ Ibid, p. 19

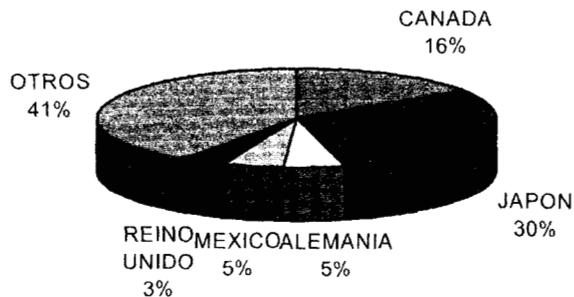
tienen una participación cercana al 50% tanto de sus importaciones como de sus exportaciones, situación indicativa de la seguridad y estabilidad alcanzada en los mercados externos.

GRAFICO 2.- E.E.U.U.: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES EN SU COMERCIO, EXPORTACIONES, 1990



Fuente: CEI CON DATOS DE U.S. TRADE REPRESENTATIVE OFFICE

GRAFICO 3.-E.U.: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES, IMPORTACIONES, 1990



Fuente: CEI CON DATOS DE U.S. TRADE REPRESENTATIVE OFFICE

El desempeño reciente de la Economía norteamericana y de sus instrumentos económicos, se debe ubicar en las presiones recesivas manifestadas en la segunda mitad de 1990, las cuales se concretaron al deterioro de las tasa de crecimiento económico que arrojaron resultados positivos desde 1983.

" En relación con la inflación , el índice de precios al consumidor es en 1990, el 6.1%, cifra superior al 4.8% de 1989 y al 4.1% de 1988", el cual es menor después del conflicto en el Golfo Pérsico.

A su vez, las políticas monetarias y de tasas de interés tendieron a flexibilizarse ante su eventual impacto negativo, por ende, la política monetaria es menos restrictiva desde finales de 1990 e inducida a un relajamiento en las tasas de interés, cuyo nivel actual es un poco mayor al 8% .

De tal manera, la disminución en las tasas de interés favorece el control del déficit público, el cual también ha interesado a los otros países industrializados, ya que al traducirse en una devaluación del dólar, las menores tasas de interés han desestimado las importaciones de E.U.

Por otra parte, aunque las tasa de interés muestra tendencias hacia la baja, el déficit público continua en ascenso: En 1990 representaba ya el 4% del PNB. Esta situación es comprensible toda vez, que en caso particular de E.U. , las tasas de interés se establecen más en función de los flujos de capitales que del equilibrio en las cuentas públicas o de la balanza comercial, independientemente de que, en última instancia, tengan efectos sobre ambas. De ahí que no exista una relación bien definida entre las tasas de interés y el déficit público.

En cuanto a la prospectiva económica, existen signos de reactivación en la economía americana, la cual se haya consignada en el Índice de Indicadores Principales (IIP) del gobierno de E.U., y parecen sugerir que la recesión será de menor magnitud y duración que lo originalmente previsto; sin embargo, resulta apresurado emitir un juicio definitivo respecto a la culminación o continuación del deterioro económico, por la existencia de variables internas y externas que puedan dar un cambio importante a la situación de E.U., cuya meta de crecimiento para 1991 se estableció en 1.5%. Dentro de esas variables destacan las tasas de interés internacionales, cuyas fluctuaciones al alza puedan tener efectos positivos para la atracción de capitales financieros de inversión, aunque desde el punto de vista del costo financiero del déficit público sean nocivas.

Por otra parte, los efectos de arrastre en el conflicto del Golfo Pérsico son aún difíciles de cuantificar, aunque permiten reactivar algunas ramas productivas de E.U. y, por otra parte, al

asociarse con la reconstrucción de Europa oriental y con el fin de la recesión, generen una demanda de capital susceptible de traducirse en escasez del mismo.

Respecto al balance que guardan las cuentas comerciales con el exterior, la relevancia del déficit se debe a que las exportaciones totales de Estados Unidos representan una tercera parte de las ventas hechas por las filiales de sus empresas en los mercados donde operan; pese a éste déficit comercial que indica la pérdida de competitividad en la Economía estadounidense, no se refleja, en el nivel microeconómico, la situación individual de sus compradores transnacionales. Con todo ello, la fortaleza que este país tienen más allá de sus fronteras constituye un importante punto de referencia para establecer previsiones respecto a su comportamiento futuro.

El hecho de que su moneda continúe siendo la medida de valor en el comercio mundial y la importancia de que la misma mantenga estabilidad en el corto y mediano plazo habla de los esfuerzos hechos no sólo por el gobierno de este país, además los países industrializados para evitar la contracción del mayor mercado del mundo. Sin embargo, en el interior de la economía existe un claro desfase entre lo que se produce y consume, y entre lo que se ahorra y se invierte: El consumismo reduce el ahorro y éste es insuficiente para financiar la inversión interna, lo que redundará en un deterioro del nivel de actividad económica e impulsa el déficit público.

Pese a esta situación, las posibilidades de recuperación económica en el largo plazo se sustentan en incorporar ajustes estructurales que contribuyan a generar un mayor volumen de ahorro, el cual deberá tener una orientación fundamentalmente productiva. En este contexto, la utilización de los capitales foráneos también deberá normarse por un destino productivo, que de paso a la formación de capital por encima del consumo inmediato y de los gastos militares.

Más allá de una expectativa definida en el futuro de la Economía estadounidense, es evidente que habrán de equilibrarse los contextos externos e internos para garantizar el repunte de ésta, cuya relación con el resto de los países si bien ha sufrido cambios, continua siendo referencia obligada en el acontecer económico internacional.

La política exterior y económica de Estados Unidos pretende continuar al margen del liderazgo y la hegemonía del mercado frente a la economías amenazantes de Europa y Asia. Sin embargo esta nación busca la manera de seguir controlando el juego del mercado y con ello estipular las reglas para quienes pretendan jugar.

Es importante reconsiderar la gran crisis que le avecinó cuando sucedió la Guerra de Vietnam, en los años setenta. No obstante esta experiencia, despertó la perceptibilidad de los americanos - quienes desde entonces tendieron a poner énfasis en recuperar su Economía basada en la renovación tecnológica - en poner más énfasis en el poder militar, en el poder económico y el consenso social en torno a los intereses nacionales. Lo que trajo consigo el derrocamiento de la antigua Unión Soviética, quien le resultaba el más peligroso rival.

Sin embargo, los restos de la política exterior norteamericana se configuran alrededor de la problemática económica y, mas específico, de su relativa pérdida de competitividad frente a los bloques europeos y oriental.

Cabe señalar que " a través de las reducciones impositivas pregonadas por la llamada "economía de la oferta" (supply-side economics), se pretendió mejorar las condiciones de rentabilidad de las empresas y así estimular la inversión y el crecimiento. Por supuesto, la estrategia debía acompañarse de una política monetaria y de gastos restrictivos, con del fin de erradicar peligros inflacionarios"⁶⁶.

Así mismo, esta política generó una abstracción del déficit fiscal debido a gastos de defensa en constante aumento. Resulta paradójico puesto que la fuente principal del crecimiento económico de los años ochenta se basó en la expansión de la demanda y no en mejoras substanciales en la estructura de la oferta, ni en cambios en el patrón de inversión productiva.

Ante este panorama , el dilema que se planteará en la economía americana es conducir una estrategia que se fundamente en :

- ◆ " Mantener la supremacía militar y convertirse en el guardián único y reconocido de los intereses políticos y económicos del mundo occidental.
- ◆ Crear su propio polo regional de desarrollo, que sea su plataforma de lanzamiento para establecer una política de ajuste estructural a enfrentar la competencia internacional.
- ◆ Trabajar en el frente de los mecanismos multilaterales, como el GAT, para organizar una nueva distribución de la división del trabajo internacional, de tal manera que se reoriente a su favor los servicios, agricultura y el sector de tecnología avanzada, o sea aquel que va empujando con nuevas técnicas de producción el cambio y que marca el lanzamiento tecnológico del resto de la industria con sus innovaciones. "⁶⁷

⁶⁶ Ibid, p. 25

⁶⁷ Ibid, p. 26



Aunado a ello , esta nación pretenderá seguir brindado un mayor apoyo a la investigación y desarrollo tecnológico y seguir impulsando su infraestructura comercial y de telecomunicaciones, dentro delas que se destacan: Las telecomunicaciones y transportes, además del mayor impulso en las redes y en la comunicación vía satélite.

Finalmente , este contexto nos lleva a comprender los sistemas de pequeños negocios, medianos y los grandes holdings que posee la Economía no solamente norteamericana.

2.2. Sistemas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.

2.2.1. Situación De La Pequeña y Mediana Empresa.

Para entender la posición que toma la Pequeña y Mediana empresa (PYME) en los Estados Unidos es conveniente rescatar los aspectos claves que referencian la economía del país, por ejemplo, la ubicación geográfica del país, los recursos naturales de que dispone y el tipo de cultura que prevalece.

Durante 1815 se comienza a desarrollar una gran expansión demográfica en el oeste, más tarde se desarrolla la presencia del ferrocarril (1850-1870), incrementándose la urbanización del mercado nacional (1880), no obstante " el empleo de dos nuevas fuentes de energía (1990) - la máquina de combustión interna y la electricidad al servicio de la industria y el transporte -; y la científica aplicación de las ciencias naturales y físicas, principalmente la química y la física a la industria mediante la creación de instituciones específicas para las actividades de investigación y perfeccionamiento "⁶⁸. Bajo todo este proceso de cambio, se generó un nuevo modelo y entorno de la Economía empresarial estadounidense

Durante 1870, las industrias crecieron bajo un ambiente económico agrario, salvo algunas mayorías que tendían a ser proveedores de ferrocarriles. Esta otra mayoría tendía a ser pequeñas empresas que compraban materia prima y vendían sus productos terminados en áreas o mercados locales.

Se debe destacar que "a principios del siglo XX, muchas compañías estaban ya manufacturando bienes de producción para uso industrial más que para el campo o el consumo final. Casi todas las industrias principales habían llegado a ser dominadas por unas cuantas grandes empresas "⁶⁹

Esta situación no tardó en manifestar el control de unas cuantas industrias importantes sobre otras, generando que las grandes empresas se integraran vertical y horizontalmente. Con ello, este proceso se consolidó en grandes cambios y transformaciones para el sector industrial, lo cual repercutió de manera favorable en la economía nacional e industrial, sustentada en la conformación de grandes oligopolios apoyados gubernamentalmente.

⁶⁸ Baughman, James P. *Historia de la Administración de empresas en los E.U.* Business History Review, Diana, México 1971, p. 18.

⁶⁹ Ibid, p.21.

El desarrollo de las telecomunicaciones, sobre todo la participación del ferrocarril, estimuló la consolidación de la Economía agrícola e integró lugares y centros comerciales de mayor reconocimiento, tal es el caso de Nueva York, Filadelfia, Cincinnati, Cleveland, San Luis, más tarde destacarían, Chicago, Indianápolis, Atlanta, Kansas City, Dallas etc. Sin embargo, los intensos gastos de capital, sus costos fijos de operación y la compleja técnica de sus operaciones gestaron el desarrollo de nuevas formas de competencia oligopólica y de administración profesionalizada y burocratizada en gran escala. Se manifestó un crecimiento de población que incrementaba la urbanización de las ciudades.

La dominación de las grandes industrias, sobre las pequeñas empresas (de bienes de consumo) se gestó en 1983, una unidad integrada en una sola organización empresarial, que consolidó los principales procesos económicos :

Producción o adquisición de materia prima, fabricación, distribución y financiamiento.

En alguno de los casos la experiencia empresarial, sobre todo en mercadotecnia y distribución, permite el crecimiento industrial.

Por ende, el crecimiento e integración vertical genera las grandes firmas oligopólicas y burocráticas.

Partiendo de este tipo de estructuras, la Economía da un giro al sistema de libre empresa en el cual los individuos, las empresas, las corporaciones y todo tipo de organización compiten abiertamente por la obtención de los mercados y las ganancias.

Así, las fuerzas de la Economía de libre empresa, controladas por una razonable legislación social, fue resultado de una distribución igualitaria del ingreso nacional. Esto trajo que cerca del 90% del ingreso de los Estados Unidos se distribuyera en forma de salarios, honorarios y beneficios sociales, pagos por concepto de seguro social, pensiones de veteranos de guerra, jubilaciones y asistencia pública. Algo más del 10% del ingreso nacional se distribuyó en forma de rentas, dividendos e intereses, es decir programas de apoyo.

2.2.2. Programas de Apoyo.

En 1943 el Congreso de Estados Unidos autoriza y crea la Administración de la Pequeña Empresa (APE), que daba asistencia directa a los pequeños empresarios, y es en 1993 cuando se cambia

el curso de acción de este sector empresarial. Actualmente proporciona los mismos servicios que cuando inicio, pero involucra una mayor participación del sector de la banca comercial.

En cuanto a materia de Consultoría y Capacitación, el apoyo que brinda este sector era de involucramiento directo con los pequeños empresarios, y la APE asistía en forma directa al propietario o individuo interesado en iniciar un negocio, es decir, como un emprendedor empresarial. Hoy día, la APE promueve los apoyos y los fondos a través de una red de asesores e instructores que brindan el apoyo a cada empresa según sus necesidades de desarrollo.

No obstante, y a la par de la labor que realiza esta institución, el sector privado patrocina foros de interés para las pequeñas empresas.

En Estados Unidos, las empresas representan " el 99.6% de las empresas en la nación, emplean a seis de cada diez personas y aportan 40% de los empleados altamente calificados "70

Esto no significa que la fuente de empresarios sea la base de la Economía americana, pero el establecimiento de los grandes monopolios y consorcios obligan al establecimiento de este sector que finalmente tiende a fungir como economías de escala que proporcionan bienes y servicios específicos a las corporaciones grandes.

En la actualidad existen cerca de 20 millones de pequeñas empresas: 15 millones sólo tienen propiedad y ningún empleado; 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados; 1.8 millones, de 5 a 9, y 63 000 de 100 a 500 empleados.

CUADRO E .-EMPLEADOS EN EL TOTAL DE MICRO EMPRESAS

MICRO EMPRESAS	PARTICIPACION DE EMPLEADOS
15 MILLONES	NINGUNO, (Solo propiedad)
2.9 MILLONES	1 a 4 Empleados
1.8 MILLONES	5 a 9 Empleados
63 000	De 100 a 500 Empleados
TOTAL 20 MILLONES	

Fuente: Comercio Exterior. Junio de 1994, p. 537.

⁷⁰ G. Till, Phillips. "Las Pequeñas empresas en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, Junio de 1993, p.536.

La APE otorga préstamos de garantía y directos, cada uno de ellos con ciertos parámetros de legalidad y margen de aceptabilidad, por ejemplo los créditos de garantía, los efectúa una institución financiera local con la garantía de la APE. Después de haber alcanzado una resolución o acuerdo sobre las garantías, las instituciones bancarias de préstamo y ahorro u otras agencias de crédito comercial se consideran (según la APE), intermediarios viables para participar en coordinación con la APE y canalizar los productos que las pequeñas y micro empresas están requiriendo.

Cabe destacar que " Generalmente se garantizan de 85 a 90% de créditos de 750 000 dólares como monto máximo"⁷¹

Para tener acceso a los préstamos que otorga la APE y a ésta con sus respectivos intermediarios, se deben cumplir con una serie de requisitos de acuerdo a la actividad que realiza cada empresa solicitante.

Es en el periodo de 1992, cuando se estima la aplicación de una encuesta llevada a cabo por la firma " Price Waterhouse" sobre el programa de préstamos de garantía, de la cual se obtuvo, "que del grupo que si recibió préstamos de garantía creció 300%, aunque en ello influyó la asistencia no financiera de la Administración. Además, este grupo registró un crecimiento medio del empleo de 167% mientras que las empresas ajenas al programa no presentaron aumento alguno"⁷².

Existen aproximadamente 11 000 bancos en el país que participan en los programas de préstamos. Además es importante resaltar que el sistema financiero de Estados Unidos, al igual que la situación de México, presenta desajuste e improductividad, solo que esta no es en la misma proporción. Los clientes de los bancos nombran familias y las empresas sufren el rigor de la reestructura de sus deudas, lo cual deteriora el crecimiento económico del país.

" Se estima que el 30 y 40 por ciento de los créditos concedidos a largo plazo a pequeñas empresas están garantizados por la Administración del gobierno. Se dispone de pruebas para afirmar que los programas de asistencias financiera, eficientes en costo, generan desarrollo empresarial, brindan empleo a millones de personas y dan solidez al crecimiento de la comunidad. Los programas no tienen costo para el contribuyente y se calcula que para 1989 el Gobierno puede recuperar la inversión de préstamos garantizados en 1985 hasta en 264%"⁷³

⁷¹ Ibid, p.537.

⁷² Ibid, p. 539

⁷³ ibid, p. 538

De igual manera, se reitera la participación de intermediarios financieros, que como se comenta en líneas anteriores, se eligen en función de haber cumplido con los requisitos que estima conveniente la APE. Sin embargo, la nuevas pautas de la intermediación financiera vislumbra bajo una nueva perspectiva que le define como “ una tendencia predominante en la pauta de intermediación financiera de los últimos decenios, y que se ha acelerado en los años ochenta, ésta ha sido la creciente importancia de los intermediarios no bancarios y, como corolario, la pérdida de importancia del sector depositario. Durante el siglo XIX y hasta mediados de siglo XX, las instituciones de depósito ocupaban una posición central en el sistema financiero de Estados Unidos” ⁷⁴

A pesar de ello, el sistema financiero se consolida de manera gradual, de ello muchas grandes empresas tuvieron acceso directo a los fondos en los mercados de pagarés comerciales y bonos. Compañías de inversión, fondos de pensiones, fondos mutuos y otros intermediarios no bancarios se convirtieron en importantes compradores y distribuidores de valores.

Otros intermediarios no bancarios manifiestan su participación , tales como las compañías de financiamiento en los tradicionales mercados de préstamo de los bancos.

No obstante el servicio de préstamo que otorgan los diferentes organismos financieros bancarios y no bancarios, resulta lucrativo, lo cual se refleja en la generación de utilidades y múltiples ventajas.

El préstamo directo es otro instrumento de asistencia financiera que se proporciona sin la participación de intermediarios. Estos créditos tienen un tope administrativo de 150 000 dólares y sólo se otorgan a empresas que no pueden obtener el préstamo garantizado de la APE. Antes de tramitar el crédito directo, los solicitantes deben buscar financiamiento por medio de su cuenta bancaria individual y en ciudades con más de 200 000 habitantes, por lo menos con otra institución de crédito. Este tipo de préstamos se ubican como de rango limitado y por ende tan solo algunos prestatarios tienen acceso a él.

También existen crédito especiales de los cuales se caracterizan y se orientan en actividades realmente rezagadas o ponderantes en la Economía americana.

⁷⁴ Edward W. Kelley, Jr. Sistema de la Reserva Federal, E.U. “Tendencias Financieras en Estados Unidos”. *Boletín del CEMLA*, mayo - junio - 1993, p. 115.

Existen dos programas para préstamos pequeños: Por más de 50 000 dólares y de hasta 25 000 dólares. En el primero las instituciones de crédito pueden retener hasta la mitad de la tarifa de garantía, a pagar a la APE, u optar por no cobrarla al prestatario. Los segundos se realizan por medio de intermediarios que no persiguen el lucro.

A) Líneas de Crédito Contratadas y Líneas de Crédito Estacionales.

Son un tipo de préstamo garantizado que cubre necesidades en el corto plazo de las empresas elegibles. La primera financia el capital de trabajo que se requiere para sufrir un pedido en firme. La segunda cubre incrementos estacionales de los activos comerciales, recibos e inventarios. El vencimiento de ambos programas es de doce meses a partir de la fecha del primer desembolso, aunque excepcionalmente puede extenderse hasta 18 meses, e incluso más si cuenta con la aprobación de la APE. Ninguno de éstos créditos puede venderse en el mercado secundario.

B) Préstamo Pequeño al Contratista General.

Este consiste en el préstamo para construcción residencial o comercial o de rehabilitación con fines de venta. Para lo cual se requiere que el costo del proyecto exceda la tercera parte del costo de venta de la propiedad. El vencimiento no podrá exceder de 36 meses. Además de los requisitos normales, el solicitante deberá presentar referencias de alguna hipoteca anteriormente realizada, corredor de bienes raíces, arquitecto o ingeniero que evalúe la disponibilidad de financiamiento permanente y de instalaciones para la construcción, así como la probabilidad de venta del producto final.

C) Préstamo para Pequeñas Empresas de Energía Solar y de Conservación.

Ello consolida, tan solo, las firmas dedicadas a la ingeniería, manufactura, distribución, comercialización, instalación o servicio de mecanismos diseñados para preservar los recursos energéticos. Ante tal tipo de préstamos, parte de ello se dedica a la investigación y desarrollo, siempre y cuando se demuestre capacidad de pago sólida o cuando un producto o servicio ya comercializado requiera de mayor desarrollo.

D) Programa para Compañías de Pequeña Inversión Empresarial.

Es el único instrumento de capital de riesgo patrocinado por el gobierno federal. Este programa prevé la capitalización de las empresas y orienta el financiamiento hacia el crecimiento, expansión, modernización de compañías pequeñas.

E) Programas de Compañías de Desarrollo Certificado.

Representado por el gobierno federal y la iniciativa privada. El tipo de financiamiento que otorgan es de largo plazo, a tasa fija y créditos preferenciales para compra de terrenos, edificios o equipos. Las compañías de desarrollo certificado que administran el programa llevan a cabo una revisión inicial de crédito y ayudan al solicitante a elaborar su programa de endeudamiento.

F) Programa de Línea de Crédito Revolvente para Préstamos.

Apoya a las necesidades de capital de trabajo.

G) Programa de Fianzas.

Este garantiza a las afianzadoras hasta el 80% de las pérdidas y garantiza pagos o bonos de desempeño emitidos a favor de contratistas sobre contratos valuados hasta en 1.25 millones de dólares. Los contratos pueden ser para construcción, abastecimiento o servicio de un subcontratista.

H) Programa de Asistencia Administrativa y Técnica.

En este programa se recluta un grupo de servicio ejecutivo retirados, pequeñas instituciones de empresas y pequeños centros de Desarrollo Empresarial.

1. Cuerpo de Servicio de Ejecutivos Retirados: Este proporciona, sin costo, asesoría a propietarios de pequeñas empresas. Ello se enfoca en las actividades que cada empresa requiera.

2. El Programa del Instituto de Pequeñas Empresas: Proporciona, sin costo, a estudiantes de administración de empresas altamente calificados o por graduarse. Estos desarrollan un plan integral sobre la problemática de la empresa.

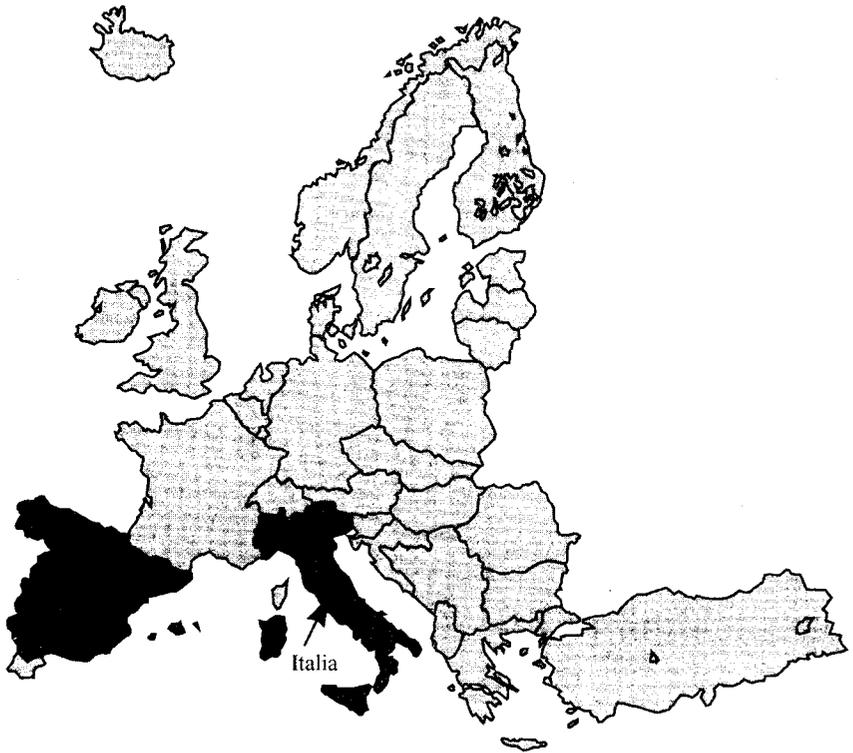
3. Programa del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa:

En él se incluyen a los gobiernos federales, estatales y locales, y a las instituciones educativas. Esta desarrolla una serie de curso para los empresarios, los cuales pagan un costo muy bajo por adquirir capacitación. Este programa propicia mayor integración entre las empresas de distintos tamaños y permite que las pequeñas empresas tengan acceso a las experiencias de las mayores.

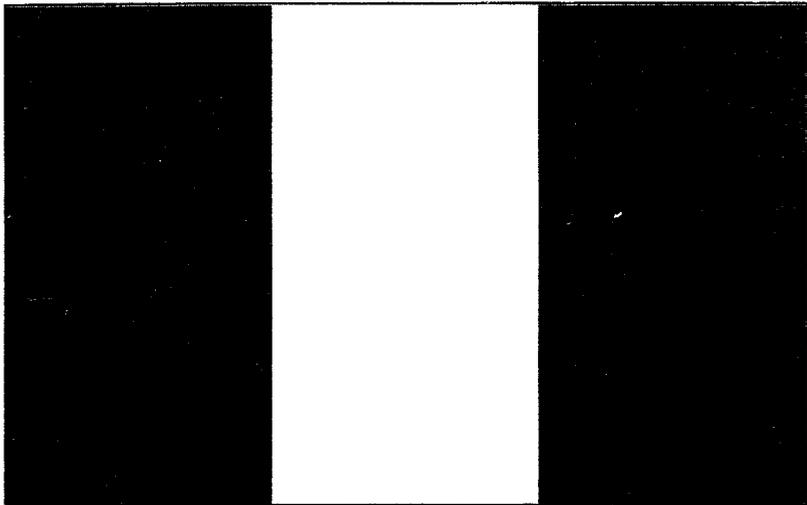
1) Programa Micro Empresa 2000.

También se habla de otro paquete que se ha enunciado en Washington, es el programa Micro empresa 2001, que potencia siete años de experiencias de Banco Interamericano de Desarrollo, con las micro empresas. En tiempos muy recientes el BID colocó 340 millones de dólares en el sector micro empresarios y se apoyó a 600.000 pequeños empresarios. Es una dotación de capital de menos de mil dólares por unidad, y se crearon empleo para un millón de personas. Es decir, la capacidad de generación que supone una pequeña dosis de capital para crear algo, es muy positiva.

II. EUROPA



II.1. ITALIA



II.1. ITALIA

1.1. PANORAMA ECONÓMICO GENERAL.

1.1.1. Factores de Desarrollo

1.2. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

1.2.1. El Distrito Industrial Italiano (D.I.)

1.2.2. Intervención del Gobierno Italiano en el Desarrollo de los D.I.

1.3. El modelo Italiano.

1.3.1. Organización y Estructura

1.3.2. Garantías para las Exportaciones

1.3.3. Tipos de Exportaciones

1.3.4. Riesgos Asegurables

1.3.5. Deudores Fiadores

1.3.6. Duración de los Créditos

1.3.7. El Financiamiento de las Exportaciones.

1. ITALIA

1.1. Panorama Económico General.

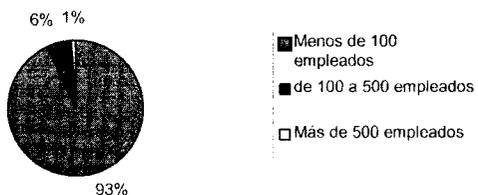
A fines de los años 40's, el sistema productivo de Italia se ubicaba en tres regiones del norte occidente, Piemonte, Lombardía y Liguria, conocido como el triángulo industrial, y al hacer referencia de política y administración, se hablaba de Roma.

La estructura industrial Italiana se compone de casi un millón de pequeñas empresas, las cuales ocupan al 36% de la población económicamente activa de ese país⁷⁵.

Como apreciamos en la gráfica 1, en 1985 más del 95% de las empresas tenían menos de 100 trabajadores, casi el 6% tiene entre 100 y 500 trabajadores y menos del 1% da trabajo a más de 500 personas⁷⁶.

GRAFICA 1

Empleo por Tamaño de Empresa



Fuente: Instituto de Comercio Exterior Italiano.

Hace apenas un año el 93% de las empresas industriales ocupaban menos de 100 personas, es decir, el número de industrias de este tipo se incremento en un 7%, y generan el 31% del valor agregado por sector manufacturero; los establecimientos con ocupación de 101 a 500 empleados aportan el 39% y las industrias con más de 500 trabajadores generan el restante 39% del valor agregado de la industria⁷⁷, como se muestra en la gráfica 2.

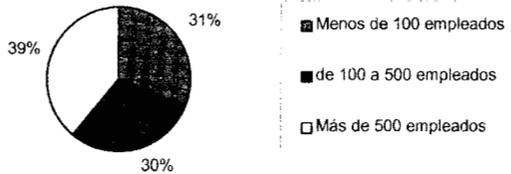
⁷⁵ BANCOMEX "Rapresentanza Commerciale Di Bancomext in Italia" *Ufficio Commerciale Del Messico*. Agosto, 1996. p. 2

⁷⁶ Instituto de Comercio Exterior Italiano. "Los Localismos Italianos: De la Economía Sumergida a la Internacionalización Terciaria." 1985, p. 234.

⁷⁷ BANCOMEX, Op. cit. p. 3

GRAFICA 2

Valor Agregado por Tamaño de Empresa



Fuente: Instituto de Comercio Exterior Italiano

En forma especial, las PME's se encuentran en los sectores de los productos metálicos y de carpintería, de las máquinas y del equipo mecánico, de la instalación y construcción de plantas, de las transformaciones agro-alimenticias, del textil, de los artículos de vestir, del cuero, del calzado, de la madera y de los muebles de madera, de las artes gráficas y de la edición.

La principal característica de la PME Italiana no es el número de establecimientos que ocupa, sino su agrupación y consolidación en sectores productivos denominados Distritos Industriales, éste fenómeno también es conocido como Localismo Económico.

Su formación esta sujeta a factores económico, sociales e histórico, algunos de estos son los siguientes⁷⁸:

- * El consumo en masa en Italia y en países económicamente desarrollados encontraron recursos empresariales capaces de conjugar un considerable número de elementos del proceso como, capacidades productivas, exigencias de gusto y creatividad, inversiones limitadas, buenas capacidades comerciales, reserva de mano de obra a bajo costo⁷⁹, etc. Lo anterior con el fin de dar a la demanda una respuesta de mercado, flexible y adecuada, bajo un aspecto de calidad-precio.
- * Durante la década de los 70's las grandes industrias pasaron a unidades productivas como solución a deseconomías de escala y a los conflictos sociales, es decir, se desencontró el proceso productivo en múltiples fases, procesos y productos intermedios.

⁷⁸ Instituto de Comercio Exterior Italiano. Op. cit. p. 234.

⁷⁹ El término costo, en Italia se le identifica como **coste**

- * La primera fase de industrialización en París origina la formación de Aristocracias Obreras que se caracterizaron por su profesionalismo poco Taylorista y por que eran muy complejas y volubles.
- * Las Aristocracias Obreras, después de la reconstrucción postbélica, promovieron la tendencia a trabajar autónomamente y a convertirse en miniempresarios.
- * Los dotes empresariales que se desarrollaron en el seno de la familia campesina de Italia Central marcaron el principio de nuevas actividades de pequeñas dimensiones, con mucho trabajo manual y especial control familiar.

Todos estos factores produjeron el surgimiento de un considerable número de centros económicos dinámicos, con las siguientes características⁸⁰:

- ◆ Vinculación intrínseca de las unidades de producción, de los empresarios y de los trabajadores con el respectivo territorio, que se caracterizaban por ciertas producciones de las mismas marcas de fábrica.
- ◆ Desarrollo, primero sucesivo, y después simultáneo de actividades industriales relacionadas y vinculadas, estrecha y directamente, a producciones específicas que se sirvieron del campo de la experimentación para posteriormente, afirmarse en los mercados internos y extranjeros.
- ◆ El desarrollo y aumento de sistemas de servicio especializados, bancos, intermediarios, informática, publicidad, consultoría, entre otros, crearon solidez entre los centros productivos especializados y redes de enlace sistemático con el extranjero.

En el campo del comercio internacional, los localismos italianos han jugado un papel más complejo y dinámico.

El considerable peso relativo, los sectores productivos más importantes y las modalidades de afirmación de las pequeñas empresas en los mercados, explican también su obligada vocación para la exportación: casi el 83% de las empresas Italianas con actividades de exportación son empresa con menos de 100 empleados. La cantidad de productos que las PME colocan en el extranjero son poco superior al 25%, a pesar de que es fuerte la propensión a exportar.

⁸⁰ Ibid. p. 235.

El peso de la exportación con relación al volumen total de venta de las PME presenta una importancia relevante: en los sectores tradicionales el 30% de las empresa envía más de la mitad de su producción al extranjero y en el sector de la mecánica se llega al 20%.

La confirmación del peso y del papel de los localismos y de las PME Italianas en los intercambios mundiales depende de su consolidación, de la definición de líneas de producción, capaces de introducir en las actividades de vanguardia de internacionalización a la mayoría de las PME que hoy en día se encuentran muy dentro del esquema tradicional de exportación⁸¹.

A partir de la postguerra, Italia basa su avance económico en un proceso acelerado y gradual de industrialización, sustentado en el crecimiento de la PME, en su capacidad innovadora de generación de empleo y en su adaptabilidad a los requerimientos del mercado interno y externo.

Un rasgo característico de la actividad manufacturera italiana es el referente a que el 86% de las plantas industriales y el 80% de la población ocupada en ellas, se ubica en localidades con menos de 100 mil habitantes. Así mismo, se advierte una elevada concentración de empresas industriales en el centro y norte del país, en las que se ubica el 82% de los establecimientos⁸².

Italia esta clasificada por la OECD, entre las primeras siete potencias industriales del orbe. La posición alcanzada ha sido resultado de la forma en que se ha organizado la estructura industrial.

El esquema industrial italiano se basa en la convivencia de un número reducido de grandes corporaciones que ocupan posiciones de liderazgo mundial en sus respectivos ramos de producción y un importante número de pequeños establecimientos, que abastecen igualmente los requerimientos de la gran empresa local y de los mercados externos.

La PME italiana constituye el soporte fundamental del empleo, desarrollo, innovación tecnológica y la competitividad externa. No obstante la inestabilidad, característica y tradicional del sistema político; el pequeño empresario italiano ha mantenido sus niveles de producción y competitividades , lo que le ha permitido afrontar y superar severas crisis económicas locales e internacionales.

1.1.1. Factores de Desarrollo

⁸¹ Ibid. p. 238.

⁸² BANCOMEX, Op. cit.. p. 1



- Mantenimiento y desarrollo intensivo de las actividades artesanales y técnicas de cada localidad.
- Cohesión social y homogeneidad cultural en el contexto local
- Mercado interno y descentralización de productos y proceso, por parte de las grandes empresas del país.
- Legislación nacional específica ad hoc, para impulsar y proteger la actividad artesanal y de la PME.
- Formación y capacitación empresarial, auspiciada por los propios organismos empresariales locales, regionales y nacionales, con el apoyo económico de las autoridades y las instituciones financieras.
- Creación y apoyo de una banca especializada en el financiamiento a las empresas artesanal y PME.
- Apoyo a las autoridades locales y regionales en la planeación y disponibilidad de espacios para uso industrial.
- Propiedad familiar de la empresa, lo que se manifiesta en una organización funcional simple, que permite la toma rápida y ágil de decisiones y un elevado nivel de utilización de recursos propios para la capitalización de la empresa.
- Descentralización y fragmentación de la industria terminal y diseminación creciente de fases completas de producción hacia las pequeñas industrias.
- Asociación y cooperación interempresarial a nivel local, para desarrollar: sistemas comunes de información de mercados y tecnología.
 - Programas de capacitación gerencia y técnica.
 - Infraestructura física y servicios, con dotación y tarifas competitivas.
 - Esquemas financieros accesibles para apoyar la inversión.
 - Consorcios de exportación.
 - Laboratorios y centros de certificación de calidad.

- Centros de diseño.
- Comités de gestión ante autoridades locales o nacionales.
- La fragmentación de procesos productivos ha favorecido la subcontratación que se ha convertido en la actividad habitual y permanente de las pequeñas empresas. Ello ha permitido el arraigo de su actividad en las localidades en que se encuentra establecidas desde su origen, generando la permanencia de la mano de obra y evitando la migración a las mayores concentraciones urbanas⁸³.

Así mismo, este fenómeno ha propiciado la formación de 99 distritos industriales en todo el país, los cuales se definen como: "Sistemas territoriales caracterizados por una elevada concentración de PME, así como por un alto grado de especialización productiva del conjunto de dichas empresas."

Los factores enunciados en los puntos anteriores no solo han sido determinantes en la evolución de la pequeña empresa italiana. Han representado también un elemento impulsor de la participación de las pequeñas empresas en la exportación.

El 85% de la exportación de productos industriales de Italia, proviene de las PME localizadas en el Centro y Norte del país. Las ramas de exportación, en las que la presencia de la pequeña industria es dominante se muestran en el cuadro A.

CUADRO A.- Exportaciones

Ramas de Exportación	Productos de Exportación.
Textil y confección	Azulejos
herramientas y maquinaria agrícola	Maquinaria para empaque y embalaje
Manufacturas metálicas	Calzado deportivo
Minerales no metálicos	Muebles
Cuero y calzado	Tejidos de lana
Alimentos procesados	Lino
Mueble	Aparatos electrodomésticos
	Géneros de punto
	Lentes
	Ropa deportiva
	Productos biomedicos

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

⁸³Piso Joó, Silvia. "Modelo Italiano de Desarrollo Industrial", *Mercado de Valores*, No.8, agosto México 1995, p. 28.

- Programas específicos de apoyo económicos de la Unión Europea ,dirigidos a favorecer y proteger el desarrollo de la PME y facilitar su incursión en los mercados internacionales.

1.2. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.

1.2.1. El Distrito Industrial Italiano.

Los distritos industriales (DI), conocidos también como "Clusters", surgen en Italia como resultado de un proceso gradual y espontáneo de evolución de la producción artesanal hacia una etapa más desarrollada como pequeña unidad de transformación industrial. El incentivo del mercado y las condiciones favorables de disponibilidad de mano de obra y habilidades técnicas, le otorgan a la empresa un elevado grado de especialización productiva, de capacidad innovadora y de interrelación estrecha con el resto de los establecimientos manufactureros y de servicios de la localidad⁸⁴.

El DI no surge como un proceso inducido por esquemas de políticas económicas, que deliberadamente buscan y promueven la creación y formación de zonas industriales geográfica y sectorialmente determinadas, con una definida orientación de los mercados internacionales.

La formación de los DI en Italia, es también la consecuencia del concurso simultáneo de los factores que han hecho posible el avance de la PME, entre estos han sido determinantes:

- a) Las características culturales y sociales de las comunidades y centros de población.
- b) El arraigo geográfico de las tradiciones artesanales.
- c) El desarrollo paralelo de la producción especializada y los servicios relacionados con la misma.
- d) El entorno de apoyo de las autoridades locales, regionales y nacionales.
- e) La regionalización de los servicios bancarios y la especialización de estos hacia las actividades artesanales y la pequeña industria.
- f) La cohesión, la cultura y cooperación interempresarial en las localidades específicas.
- g) El desarrollo altamente especializado de las PME.

⁸⁴ BANCOMEX. Op. cit. p. 4

Los distritos industriales en Italia surgieron inicialmente como respuesta a la demanda de un mercado interno en expansión. La apertura económica, la competencia y la globalización económica internacional han producido la orientación predominante de la actividad productiva de los distritos industriales, hacia la exportación.

Los DI se caracterizan por ser un sistema productivo mono sectorial, compuesto por un número importante de empresas (más de 500), individualmente especializadas en una o varias fases del proceso productivo, interrelacionadas entre sí y al mismo tiempo en competencia.

Es un sistema que contribuye al abatimiento de los costos de producción de diferentes bienes de un mismo sector o de una misma cadena productiva y tecnológica. El ambiente de intensa competencia que se genera y la amplia disponibilidad de recursos productivos, en términos de habilidades técnicas, nivel local, fortalecen la eficiencia y la competitividad, del sistema en su conjunto.

Este tipo de concentración de la actividad industrial, ha derivado frecuentemente en una paralela concentración geográfica de demanda y desarrollo de tecnologías así como de consumidores, lo que a su vez ha generado sinergías en la producción y en la comercialización de los productos del conjunto de las empresas, así como la difusión constante y aplicación de innovaciones tecnológicas a procesos y producto.

El distrito industrial ha demostrado ser un esquema óptimo para aprovechar eficientemente los recursos regionales: lograr niveles elevados de productividad por empresa; propiciar la integración y complementariedad con el resto de las actividades económicas locales y regionales; impedir flujos migratorios que distorsionan el mercado laboral. Así mismo, la interrelación que se desarrolla entre las empresas del DI, contribuye y facilita la integración eficiente de cadenas productivas; mejoramiento constante de los niveles de calidad de mano de obra; impulsa el acceso a nuevos mercados y el desarrollo de nuevas tecnologías⁸⁵.

El cuadro B, muestra los distritos Industriales más importantes en Italia, así como su sector respectivo.

El DI es un esquema flexible que favorece la incorporación de nuevas empresas en el conjunto y fortalece la creación y mantenimiento de un ambiente empresarial dinámico en la localidad y en la región.

Cuadro B.- Distritos Industriales más importantes en Italia.

Distritos	Sector
Biella	Textil/lana
Belluno	Lentes
Prato	Hilados
Comasco	Textil/seda
Parma	Alimentos
Fano	Instrumentos musicales
Santa Croce s/Arno	Curtiduría
Carpi	Confecciones/textil
Sassuolo	Cerámica
Pesaro	Muebles
Valdinievole	Calzado
Lecco	Metalmecánico
Apuo	Mármol/granito
Empoli	Confección
Valsesia	Ferretería
Valle Seriana	Textil
Brianza	Muebles
Vigevamesse	Calzado
Palazzoto	Calzado/textil
Oltrepo Mantovano	Textil
Brescia	Metalmecánico

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

Los DI se han organizado y estructurado de forma tal, que en el interior de ellos se han creado:

- * Centros de diseño, innovación y desarrollo tecnológico.
- * Centros y laboratorios de mejoramiento y certificación de calidad.
- * Mecanismos conjuntos de adquisiciones de bienes y servicios.
- * Instituciones locales de formación y gestión empresarial.
- * Centros de información y promoción de mercados.
- * Fondos locales y regionales de financiamiento.

El cuadro C muestra las aportaciones en conjunto de los distritos industriales

⁸⁵ Piso Joó, Silvia. Op. cit. p. 29.

CUADRO C. Aportaciones de los Distritos Industriales.

Porcentaje	
20-25%	del PIB nacional
22%	de la ocupación total
28%	de las exportaciones del país

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

1.2.2. Intervención del Gobierno Italiano en el Desarrollo de los DI.

La intervención de los diferentes niveles de Gobierno en el desarrollo de los Distritos Industriales italianos ha consistido en⁸⁶:

- Legislación específica para favorecer específicamente el desarrollo de la actividad artesanal y de la PME en sus respectivas localidades y regiones.
- Creación de estructuras intermedias con el propósito de apoyar local y regionalmente las empresas con:
 - * Incentivos fiscales para capacitación y formación empresarial y técnica.
 - * Promoción de nuevos mercados y análisis de estrategias para el desarrollo tecnológico y las innovaciones.
 - * La formación de consorcios para exportación.
 - * Apoyos crediticios por parte de la banca comercial y la de medio y largo plazo.
- Dotar de infraestructura permanente de servicios de prevención, seguridad, y asistencia social.

Sin embargo, el financiamiento para la formación y desarrollo de los distritos industriales se ha sustentado básicamente en la solvencia y solidez financiera de las empresas y sus propietarios, así como en la creación de fondos revolventes y cooperativas para otorgar aval y garantías, formadas por la propia comunidad empresarial.

El sistema bancario ha operado con la PME y los DI, fundamentalmente a través de los 200 grupos bancarios regionales que existen en Italia. La atención específica a las unidades artesanales y PME, ha correspondido a la Artigiani Cassa, institución de crédito especializada en este segmento

de la actividad económica que ha canalizado recursos subsidiados, créditos preferenciales y financiamiento a fondo perdido, estos últimos especialmente en el caso de regiones de menor desarrollo industrial.

Adicionalmente el Gobierno constituyó en 1952, un instituto de crédito especializado en el otorgamiento de financiamiento a mediano y largo plazo, para las PME's y para el impulso a las exportaciones. Mediocredito Centrale, se ha convertido desde 1993 en una institución mixta que opera como banco de desarrollo, responsable del financiamiento para la internacionalización de la PME italiana. En particular Mediocredito Centrale destina sus recursos al refinanciamiento de créditos otorgados por la banca comercial para proyectos de inversión y desarrollo tecnológico; a financiamiento y otorgamiento conjunto de crédito para programas de reconversión industrial y comercial.

No obstante la presencia de estas instituciones en el contexto financiero de la PME, el crédito otorgado para ella ha sido limitado y condicionado, por los elevados niveles de las tasas de interés y el permanente requerimiento de los bancos, de otorgar financiamientos con base en garantías personales o propiedad de los solicitantes, sin considerar las características y finalidad de las inversiones. La banca comercial continua racionalizando el crédito a la PME por el alto riesgo que representa y las elevadas expectativas de no recuperación del financiamiento otorgado⁸⁷.

Ante esta situación, la PME italiana y en particular la que se encuentra agrupada en los DI, ha creado en forma autónoma instituciones locales y cooperativas de aval y otorgamiento de garantías que absorben una importante proporción del riesgo y realizan operaciones de redescuento para financiar inversiones de medio y largo plazo, producción y comercialización tanto interna como externa. Adicionalmente estas cooperativas otorgan los respectivos créditos basándose en el tipo de actividad o proyecto que desea desarrollar la empresa y favorecen la planeación financiera de las unidades Industriales.

⁸⁶ Coda, V. "L'analisi delle relazioni di causa-efecto nel governo delle imprese", *Finanza, Marketing e Produzione*, No. 2, 1983, p. 2.

⁸⁷ A. Carlesi, "Le Politiche Finanziarie di Impresa nelle fasi di Nascita e Primo Sviluppo", *Istituto de Comercio Exterior Italiano*.

1.3. El Modelo Italiano

El gobierno italiano, junto con otras organizaciones públicas y semiprivadas gestionan el sistema de las exportaciones.

El Ministro de Comercio Exterior tiene la responsabilidad de la política de comercio exterior, incluida la promoción de las exportaciones. Así mismo, la realización de programas de promoción de exportaciones está ligada al Instituto Nacional para el Comercio Exterior (ICE)⁸⁸.

Aunado a estas organizaciones estatales, hay numerosas organizaciones públicas y privadas y semiprivadas.

1.3.1. Organización y Estructura.

El sistema de seguros y financiamiento de las exportaciones italianas está regulado por la Ley No. 27 del 24 de mayo de 1977, como se muestra en el cuadro D, con la Ley Ossola vienen instituidos dos nuevos organismos:

CUADRO D.- Organismos instituidos por la Ley Ossola

Comité Interministerial para la Política Económica Extranjera. (CIPES).	Responsable de la coordinación de las líneas generales de la política económica exterior, define y coordina la actividad de la administración y de las entidades operantes en el sector.
Sesión Especial para la garantía del Crédito a las Exportaciones. (SACE).	Es el órgano operativo para las garantías de los créditos a las exportaciones y asegura los créditos otorgados a los clientes extranjeros contra el riesgo de falta de pago por motivos económicos o políticos.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

El SACE opera bajo el ámbito de las directivas establecidas por el CIPES bajo la vigilancia del Ministro del Tesoro y con la Observación de la normativa internacional.

⁸⁸Secchi, Carlo. "Le Piccole e Medie Imprese Italiane nella Mondializzazione", *Instituto de Comercio Exterior Italiano*, p. 59

El CIPES está compuesto por siete elementos: Dos son representantes del Ministerio del Tesoro, un representante del Ministerio de Comercio Exterior, uno de Asuntos Externos, uno de la Industria, uno de la INA y uno del Mediocrédito Centrale.

El cuadro E, muestra una síntesis de las operaciones de soporte a las exportaciones y de los organismos involucrados.

Cuadro E.- Operaciones de Soporte a las Exportaciones.

	Créditos de	Seguros y
	aseguramiento	servicios
Operadores públicos	SACE. Mediocrédito Centrale.	ICE. Cámaras de Comercio.
Operadores privados	Bancos locales. Compañías Aseguradoras privadas.	Asociaciones Industriales. Consortios para las exportaciones.

Fuente: Inst. Nal. para el Comercio Exterior.

Bajo el perfil operativo, con respecto a la PME, las estructuras públicas relevantes son: El ICE y las Cámaras de Comercio.

El ICE⁸⁹ tiene la tarea de promover en el extranjero las producciones italianas, asistir a las empresas, efectuar cursos de formación, gestionar información técnica y comercial sobre los mercados extranjeros.

Las Cámaras de Comercio italianas en el extranjero funcionan como puntos de referencia a los sistemas económicos locales que tienen relación con Italia.

Otros organismos que intervienen en esta gestión se muestran en el cuadro F.

Los fondos que el Estado destina al Ministerio de Asuntos Exteriores suman cerca de 5,000 millones anuales, los cuales se dividen en:

⁸⁹Ente de derecho público, constituido en 1926 como Instituto Nacional para las exportaciones, opera con una estructura articulada con sede central en Roma, cuenta con 40 oficinas y 79 distritos en el extranjero.

Fondos Rotativos. Se financian con créditos de ayuda y con créditos mixtos, programas y proyectos de cooperación y préstamos.

Fondos Especiales de Cooperación para el Desarrollo. Vienen financiados (bajo el carácter donaciones), por programas y proyectos de cooperación, formación e intervención de ayuda alimenticia de emergencia.

Cuadro F.

Comité Interministerial para la Cooperación para el Desarrollo (CICD)	Determina las direcciones para la cooperación para el desarrollo, aprueba las principales operaciones y determina las prioridades de intervención. Además coordina la actividad de la Dirección General para la Cooperación para el desarrollo del Ministro del Exterior.
Ministerio para el Comercio Exterior	Desarrolla sus actividades en el sector de las exportaciones y de las internacionalizaciones. Concesiona las contribuciones financiadas anuales y facilidades tributarias a favor de consorcios de la exportación entre pequeñas y medianas empresas.
Ministerio del Tesoro	Desarrolla una función primaria en el sector del crédito a las exportaciones, tiene control y vigilancia sobre el SACE y el Mediocrédito Central.
Ministerio de Asuntos Exteriores (D/AE)	Gestiona las intervenciones de cooperación para el desarrollo utilizando donaciones, crédito para ayuda, créditos mixtos, financiamiento de capital de riesgo de las sociedades mixtas en países en vías de desarrollo.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

1.3.2. Garantías para las Exportaciones.



Las garantías públicas de las exportaciones en Italia son diversos tipos de pólizas ofrecidas por el sistema público en Italia, sus operaciones, duración y otras características se describen a continuación⁹⁰:

1.3.3. Tipos de Exportaciones.

*Créditos abastecedores, son concedidos directamente del exportador al importador.

*Créditos financieros (o adquisitivos), son concebidos por los bancos italianos o extranjeros a sus fiadores.

*Líneas de crédito a corto plazo, confirmación de apertura, créditos financiados.

*LEASING, si el crédito exterior se da en esta forma.

1.3.4. Riesgos Asegurables.

*Riesgos comerciales.- incapacidad o fallo, o incapacidad por parte del deudor principal o de su fiador para hacer frente al pago del crédito.

*Riesgo político.- cuando el país riesgo toma medidas excepcionales para no permitir que el deudor pague su crédito.

*Riesgos de cambio.

1.3.5. Deudores Fiadores.

1.- Públicos. Entes estatales o gubernamentales que con base en su estatuto, no están exentos de fallo en cuanto a que sus deudas son asuntos de Estado.

2.- Privados. Todos los demás entes. Para estos no se cubre el riesgo de no pago (como riesgo político, pero si como riesgo comercial).

1.3.6. Duración de los Créditos.

⁹⁰ "Federazione Italiana fra Consorzi per l'Esportazione", *Circolare Fed 44771/a.20,24,9*, Roma, 8 Febbraio 1996.

* Corto plazo.- hasta 24 meses.

*Mediano plazo.- más de 24 meses.

Dependiendo tanto de la duración de los créditos, como de las normas establecidas, las pólizas se dividen en:

- 1.- Global. Que cubre una serie diversa de créditos comerciales.
- 2.- Simple. Aplicada a un solo contrato.
- 3.- Global contrayente. Que reúne en un sólo sujeto (banco o consorcio) los asuntos de más exportadores.
- 4.- Plural. Que cubre un grupo de riesgos.

El SACE, bajo la fórmula de aseguración de la SIAC da el 45% por riesgos comerciales y el 95% por riesgos políticos.

1.3.7. El Financiamiento de las Exportaciones.

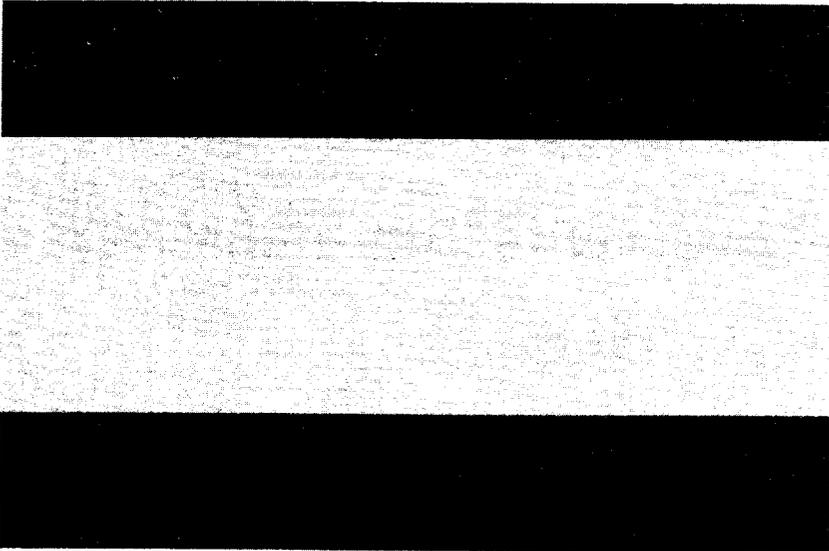
El Mediocredito Centrale es una institución que asegura el financiamiento de crédito para la PME, además, es el banco financiable de las operaciones a mediano y largo plazo. Su intervención es en cuenta corriente o bien en cuenta de intereses.

Puede operar con los institutos especiales de crédito a mediano y largo plazo y con los bancos ordinarios, con los exportadores, y con los bancos y comités extranjeros.

Para la constitución de una sociedad mixta por parte de las PME intervienen de manera diversa, ya sea la SIMEST S.P.A.⁹¹, el Mediocredito Centrale o la SACE. La SIMEST participa activamente en el financiamiento de las empresas con cuotas que pueden alcanzar el 15% del capital de las sociedades constituidas en el extranjero, teniendo en cuenta las líneas impuestas.

⁹¹ S.A. "PMI, on ponte per l'export.", *Instituto de Comercio Exterior Italiano*. Ore 12-II Globo, 10-enero-1997.

II.2. ESPAÑA



II.2. ESPAÑA

2.1. PANORAMA ECONÓMICO GENERAL.

2.2. PROGRAMAS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.2.1. Financiamiento.

2.2.2. Comercialización del Producto.

2.2.3. Diferenciación en el Entorno Competitivo.

2.2.4. Tecnología.

2.2.5. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.

2.2.6. Instrumentos de apoyo para la creación y desarrollo de la empresa española.

2.2.7. Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

2.2.8. Prestamos Participativos.

2.2.9. Ángeles de los negocios.

2.2.10. Oficinas Matrimoniales.

2.2.11. Microempresas y Autoempleo.

2.2.12. Iniciativa PYME de desarrollo industrial.

2.2.13. Programa de Apoyo a la Cooperación Empresarial.

2.2.14. Programa de Apoyo a la Promoción de Servicios de Información Empresarial.

2.2.15. Programa de Apoyo al Producto Industrial.

2.2.16. Programa de Apoyo al Financiamiento.

2.2.17. Programa de Apoyo a Redes Territoriales y de Organismos Intermedios.

2.3. IMPACTO DE LOS PROGRAMAS EN ESTE SECTOR.

2.4. FACTORES EXÓGENOS.

2.4.1. Tendencias socio-políticas.

2.4.2. Tendencias legislativas.

2.4.3. Tendencias tecnológicas.

2.4.4. Tendencias competitivas.



2.4.5. Tendencias económicas.

2.5. LA OFERTA TERRITORIAL.

2.5.1. Soporte físico.

2.5.2. Promoción económica.

2.5.3. Financiamiento.

2.5.4. Información y asesoramiento.

2.5.5. Gestión municipal.

2.5.6 Recursos humanos.

2.6. LA DEMANDA.

2. ESPAÑA

2.1. Panorama Económico General.

Cierto es que más allá de las consideraciones contrarias a permitir la competencia en igualdad de condiciones de las empresas de propiedad extranjera frente a las nacionales, no se debe pasar por alto lo importante que es para una economía (principalmente española) recibir la inyección directa de capitales exteriores de carácter productivo que, al comprometer unos recursos con la visión fijada en el largo plazo, condicionan fuertemente su rentabilidad a su capacidad gestora y a su disponibilidad para transferir los conocimientos que les han hecho competitivos en sus mercados de origen. "De esta manera, en España, los beneficios se reparten entre el inversor extranjero y la empresa nacional receptora"⁹².

Este proceso de expansión exterior se ha generalizado en los últimos años debido a la globalización de la economía, cuyo objetivo es localizar las diferentes fases del proceso productivo en aquellas zonas donde se obtiene una ventaja competitiva.

Para la economía española, 1994 fue un punto de inflexión en la tendencia bajista observada en los últimos años, recuperándose los niveles de inversión correspondientes al año de 1991 (gráfica 1), pero es claramente sintomático que mientras en el período 1988-1991 la inversión extranjera en España a crecido a una tasa anual promedio del 38.2%, el período 1992-1994 se ha puesto en este sentido un paso atrás.

Gráfica 1.



Fuente: Dirección General de Economía Internacional de España.

Adicionalmente, España ha sido tradicionalmente receptora de capital extranjero, sin embargo, esta ventaja esta desapareciendo, el cuadro A muestra la evolución de los costos laborales unitarios. Mientras que la mayoría de las economías europeas desarrolladas europeas vieron disminuir

(Alemania, Francia, Italia) o incrementar, ligeramente (Inglaterra) sus costos laborales en 1995, España fue el cuarto país de la Comunidad Europea que más incremento este rubro en 1994, por detrás de Grecia, Portugal y Suecia.

Cuadro A.- Evolución de los Costos Laborales Unitarios.

	1993	1994	1995
Bélgica	4.4	0.6	0.9
Dinamarca	-0.3	0.4	2.8
Alemania	3.5	0.9	1.6
Grecia	11.1	10.1	9.9
España	3.4	1.6	3.0
Francia	2.6	0.4	1.1
Irlanda	2.6	0.7	-0.8
Italia	1.5	0.4	1.7
Luxemburgo	5.1	4.1	3.7
Holanda	2.8	0.6	0.4
Portugal	8.4	3.8	2.6
Inglaterra	1.2	0.2	2.1
Austria	4.2	0.7	1.8
Finlandia	-4.0	-1.4	3.2
Suecia	0.4	2.4	3.1

Fuente: Analistas Financieros Internacionales sobre datos de la OCDE.

La inestabilidad política, junto al alto diferencial de desempleo frente al resto de los países comunitarios, y el descontento social de algunos sectores, han generado un desequilibrio interno que ha elevado la prima de riesgo exigida por el inversor extranjero que pretende localizar capital productivo en España. El cuadro B muestra la evolución, desde marzo de 1993, del índice de riesgo-país elaborado por la organización institucional inversor.

Cuadro B.- Índice de Riesgo - País.

	Marzo 1993	Septiembre 1995	Variación (1993 - 1995)
Alemania	90.3	90.9	0.6
Estados Unidos	88.6	90.7	2.1
Francia	87.6	89.1	1.5
Reino Unido	84.6	87.8	3.2
España	75.8	73.7	(2.1)
Italia	75.1	72.3	(2.8)

Fuente: Institucional Inversor (septiembre 1995).

⁹² Colegio de Madrid. "Reflexiones sobre el último trienio de la empresa Española". *Economistas*, No. 69, extraordinario, 1996, p. 102.

Este índice, actualizado semestralmente, se modela a partir de la opinión consensuada y subjetiva de instituciones financieras con relevante presencia internacional que califican a cada país en una escala de 0 a 100 , presentando esta última cifra el menor riesgo país. Aunque en principio se trate de un índice de riesgo de crédito, en su magnitud final influyen una serie de factores que varían, en el caso de los países desarrollados, desde el panorama económico y la capacidad para satisfacer las obligaciones deudoras contraídas, hasta la capacidad para recibir inversiones de cartera y de carácter productivo. Por ello, se puede considerar una buena aproximación al riesgo global de un país⁹³.

El proceso de globalización que han experimentado casi el total de las economías de primer orden están afectando a España. Las empresas bien posicionadas en sus respectivos mercados de origen encuentran en su expansión exterior una complementariedad natural a su actividad nacional. En este sentido, no sólo se beneficia el país y las empresas, receptores de capital y conocimientos transferidos, sino por el contrario la empresa que sale al exterior a lograr una serie de ventajas con dicha expansión que puede aumentar su competitividad: diversificación de sus ingresos, economías de escala, sinergias de aprovisionamiento, mercados con mayor potencial de crecimiento, costos laborales unitarios más reducidos, etc.

Las empresas de España se encuentran cada vez más internacionalizadas. Atendiendo a las importaciones y exportaciones de las empresas españolas no financieras, se observa una mayor diversificación tanto en la obtención de las primeras como del destino de las segundas. El cuadro C muestra la evolución de ambas variables, donde destaca la progresiva vinculación con los países de la Comunidad Europea. Sin embargo, atendiendo a la forma más importante de internacionalización, la inversión directa, esa hegemonía comunitaria no resulta tan evidente⁹⁴.

Las gráficas 2 A, B, C, muestran una clara tendencia de la localización de las áreas comunitaria e iberoamericana en 1993, 1994 y 1995, respectivamente. En el primer caso se reafirma lo anteriormente dicho al hablar del comercio exterior, mientras que la localización iberoamericana responde fundamentalmente a criterios históricos y culturales (por los tradicionales nexos de unión con aquella región), lingüísticos (por la ventaja que supone compartir el mismo idioma) y económicos (por el gran potencial de mercado de la zona). De hecho, en 1994 se localizó más inversión en Iberoamérica que en cualquier otra zona del mundo.

⁹³ Ibid. p. 103.

⁹⁴ S.A. "España, el sinuoso camino hacia la integración europea," *Comercio Exterior*, Volumen 46, No. 11, 1996, p. 923.

Cuadro C.- Evolución de las Export. e Import. de las Empresas Españolas.

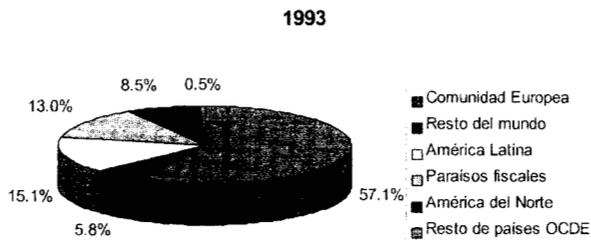
	Primer semestre 94/93		Primer semestre 95/94	
	% s/total	Variación	% s/total	Variación
Procedencia de las compras netas	100		100	44.3
España	68.8	79	66.9	17.5
Exterior	31.2	14.9	33.1	27.0
Países de la Com. Europea	15.0	25.6	19.4	30.5
Resto de países	16.2	1.1	13.7	21.9
Destino de los ingresos	100	100	100	100
España	87.6	6.0	86.2	10.5
Exterior	12.4	25.0	13.8	24.3
Países de la Com. Europea	7.4	27.5	9.0	25.9
Resto de países	5.0	21.0	4.8	21.3

(*) Porcentaje que presenta cada partida sobre el total de compras o ingresos

(**) Variación en porcentaje sobre el periodo anterior considerado

Fuente: Boletín Económico del Banco de España (septiembre 1995)

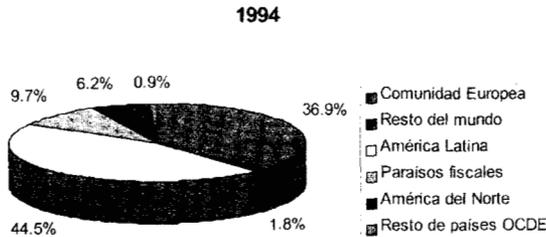
Gráfica 2a.- Localización de la Inversión



IMPORTE TOTAL: 443,668 millones de pesetas

Fuente: Dirección General de Economía y Transacciones Exteriores (1995).

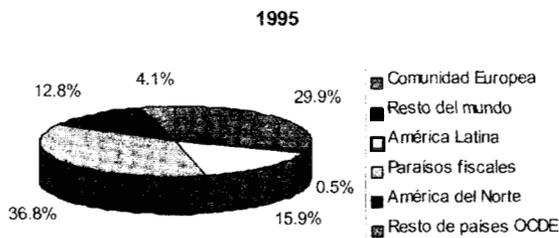
Gráfica 2b.- Localización de la Inversión



IMPORTE TOTAL: 1,019,976 millones de pesetas

Fuente: Dirección General de Economía y Transacciones Exteriores (1995).

Gráfica 2c.- Localización de la Inversión



IMPORTE TOTAL: 668,575 millones de pesetas

Fuente: Dirección General de Economía y Transacciones Exteriores (1995).

Los datos hasta el mes de septiembre de 1995 muestran una desaceleración respecto a 1994. No sólo ha disminuido el ritmo inversor, sino que ha producido una relocalización geográfica de esas inversiones, aumentando de forma considerable los flujos financieros hacia los paraísos fiscales. "Evidentemente, la inversión en estas zonas no responde a criterios productivos, sino a la múltiple intención de reducir, de forma legal, la presión impositiva sobre las propias empresas inversoras"⁹⁵.

En general la empresa española ha mejorado sus indicadores económicos en los últimos tres años (cuadro D). Respecto al resultado económico, fue mejor la evolución de las empresas medianas

⁹⁵Colegio de Madrid. Op. cit. p. 106.

(por tamaño) y públicas (por naturaleza). La valoración relativa frente a los activos y los recursos propios, respectivamente, también ofrece una positiva evolución.

Cuadro D.- Indicadores Económicos de las Empresa Españolas

	1993	1994	1995
Resultado económico bruto (%)	-0.4	10.5	13.8
Rentabilidad sobre activos (en %)	4.2	5.6	8.9
Rentabilidad sobre recursos propios (en %)	-1.3	6.9	12.4

Fuente: Boletín Económico del Banco de España (1995)

Sin embargo, junto a estos indicadores de mejora en la competitividad, las empresas españolas han coexistido con circunstancias ajenas a su control (tipos de interés en alza, inestabilidad política, negativa imagen exterior de España), frente a estos factores, la empresa española ha concentrado esfuerzos en aquellos que se encuentran a su alcance: la reducción de gastos financieros y la diversificación de sus productos y sus función de ingresos a través de la expansión exterior.

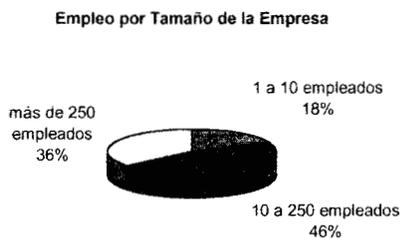
Respecto a los gastos financieros, solo cabe consolidar la reducción del endeudamiento como mejor acción frente a una moneda que en marzo de 1995 lograba un máximo histórico. En este sentido, el repunte de los tipos de intereses ha desequilibrado esta partida. No cabe preguntarse si una economía resulta más competitiva con una moneda fuerte o con una moneda débil. Los problemas que conlleva una moneda débil (tipos de interés altos, desconfianza de los inversores extranjeros, alto costo de importaciones, inflación, etc.) no deja lugar a duda.

La principal alusión que se puede argumentar a la expansión exterior es la excesiva concentración de la inversión directa en un determinado número de sectores, esto es, comunicaciones y transportes, energía y sector financiero. Sería deseable que otros factores tradicionalmente no relevantes en estas estadísticas, como el agroalimentario, no solo internacionalicen su facturación, sino también su producción. Por otro lado, la progresiva consolidación de los paraísos fiscales como centros de localización de capital nacional puede desvirtuar la interpretación de las cifras globales de inversión directa en el exterior.

2.2. Programas de Apoyo a la Pequeña Y Mediana Empresa

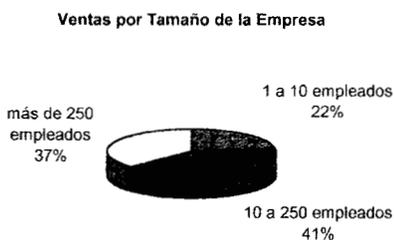
Las Pequeñas y Medianas Empresas (PME's) representan el principal componente de la base económica de los municipios españoles. De esta forma del total de las empresas existentes en España, el 99.8% realizan su actividad con una plantilla no superior a los 250 trabajadores. Dentro de estas, las empresas sin asalariados, las llamadas microempresas (empresas con una planilla entre 1 y 10 trabajadores) y las pequeñas empresas (entre 10 y 50 trabajadores) son los grupos de mayor pesos. Su importancia en la economía española y en la economía local, sin embargo no sólo se pone de manifiesto por el gran número de empresas sino también por su elevada contribución al empleo (gráfica 3) y ventas (gráfica 4) del sector empresarial

Gráfica 3.- Empleo por Tamaño de la Empresa



Fuente: Instituto de Estudios Fiscales

Gráfica 4.- Ventas por Tamaño de la Empresa



Fuente: Instituto de Estudios Fiscales

"Concretamente, las PME's españolas proporcionan, actualmente, empleo al 63% de la población ocupada y facturan el 62.8% de las ventas"⁹⁶

De acuerdo con las cifras del cuadro E, durante el período 1982-1987 las manufacturas españolas destruyeron empleo a una tasa anual, acumulativa, del 2.2%, la cual se explica casi totalmente por la dinámica de apertura y cierre de establecimientos.

Cuadro E.- Componentes de la Variación Neta de Empleo

(SECTOR MANUFACTURERA)	Todos los establecimientos	Establecimientos con menos de 500	Establecimientos con más de 500
En establecimientos que permanecen	0.3	0	-2.6
En establecimientos que se crean	2.4	3.1	0.5
En establecimientos que cierran	-4.3	-5.6	-
Transferencias entre tramos de tamaño	-	0.9	-2.5
Variación Neta Total	-	0.9	-4.6

Fuente: Instituto de Estudios Fiscales.

"Esta dinámica es desigual en el tramo de establecimientos grandes frente al de establecimientos de menor tamaño. Los establecimientos que emplean 500 o más trabajadores concentran prácticamente toda su variación del empleo en la pérdida de puestos de trabajo por parte de los establecimientos que permanecen a lo largo del período. Los establecimientos con menos de 500 trabajadores que permanecen, no han visto modificado su nivel de empleo, pero en cambio la movilidad de entradas y salidas explica toda la variación de la ocupación"⁹⁷.

⁹⁶Valcárcel-Resalt, German. "El Desarrollo Local en España: Un Enfoque Estratégico para la Reactivación de Áreas Desfavorecidas". *Información Comercial Española*, 1990, p. 19.

⁹⁷Fariñas, J.C. y et. Al., "La PYME Industrial en España", *Civitas* (1992), p. 65.

Adicionalmente a su contribución a la economía local y nacional, las PME's han observado, en general, un mejor comportamiento ante la crisis económica que las empresas de mayor dimensión. Este comportamiento se debe a dos razones fundamentales ⁹⁸:

La capacidad de las PME's para adaptar la oferta a las condiciones de mercado, debido a su flexibilidad ante la evolución de la demanda, en razón de sus menores costes fijos y su proximidad al consumidor.

Los menores costos laborales unitarios, la menor conflictividad laboral y una mayor jornada laboral en las PME's.

Sin embargo, existe un desajuste entre la contribución de las PME'S a la economía española y su posición competitiva, debido a que adolecen principalmente de los siguientes problemas:

2.2.1. Financiamiento

“La insuficiencia de fondos propios, la dificultad para acceder al financiamiento a largo plazo y las condiciones de negociación limitan las posibilidades de crecimiento y creación de PME”⁹⁹.

En razón de las limitaciones financieros resultantes del tipo de propiedad, las PME's necesitan más recursos ajenos que la gran empresa. Sin embargo acceden a los mismos con mayor dificultad, deben hacer frente a tasas de interés más altos y proceden a su amortización en periodos más cortos.

En España, los desajustes entre la rentabilidad económica de la inversión y el costo de capital se multiplican, en el caso de las PME's, por los obstáculos que limitan su acceso a fuentes de financiación. Entre éstos, cabe destacar la dificultad de proveer garantías aceptadas por el sistemas bancario y la menor capacidad de negociación en materia de condiciones de crédito. Todo ello conlleva a un menor estímulo a la inversión y al no aprovechamiento de su potencial de creación de empleo.

2.2.2. Comercialización del Producto

⁹⁸Costa Campi, María Teresa. “Cambios en la Organización Industrial: Cooperación Local y Competitividad Internacional. Panorama General”. *Economía Industrial*, No 266, Marzo-Abril, 1992. p. 27.

⁹⁹Alaez, Ricardo. “Las PYME: Una Opción Insuficiente para el Desarrollo Regional en la era de la Globalización Económica”. *Economía Industrial*, No 284, Marzo-Abril, 1992, p. 78.

A partir de cierta dimensión de la empresa, no se aprecia una relación directa entre el tamaño empresarial y el esfuerzo de comercialización de los productos en los mercados nacionales e internacionales. “Sin embargo, por debajo de ese umbral, las empresas encuentran grandes dificultades para la distribución y promoción de sus productos. Por tal motivo, las PME’s centran sus actividades en mercados locales”¹⁰⁰.

La escasa tradición exportadora de las PME’s españolas se refleja en el hecho de que sólo el 37.2% de las exportaciones españolas se realizan por PME, lo que contrasta con su participación en las ventas totales (62.8%).

Gráfica 5

Exportaciones por Tamaño de Empresa



Fuente: Instituto de Estudios Fiscales

2.2.3. Diferenciación en el Entorno Competitivo.

Dada la cercanía de la PME al consumidor, estas pueden elaborar productos más cercanos al consumidor, y por lo tanto presentar una mayor diferenciación en origen que las grandes empresas, las cuales fabrican productos con mayor grado de estandarización.

Sin embargo, por lo que respecta a la diferenciación tecnológica, las empresas de mayor tamaño realizan en términos relativos, tal y como lo apreciamos en la Gráfica 6, un mayor esfuerzo en I+D (investigación y desarrollo) que las PME’s, lo que les proporciona ventajas competitivas en esta dimensión.

¹⁰⁰Pellegrin, Jean Pierre. “Le Role des Organismes Intermédiaires dans la Développement Territorial”, *Jornadas de Desarrollo Territorial y Comercialización*, Santiago de Compostela, 1991, p. 44

Gráfica 6.- Actividades de I + D en Empresas Manufactureras.



Fuente: Encuesta sobre Estrategias Empresariales. MINER

En general, las PME's españolas apenas utilizan estrategias empresariales que permitan diferenciar sus productos de aquellas manufacturas con un alto nivel de estandarización. La diferenciación específica obtenida a través de actividades de promoción y gastos de publicidad muestran un menor peso en las PME's que en las empresas de mayor dimensión.

2.2.4. Tecnología.

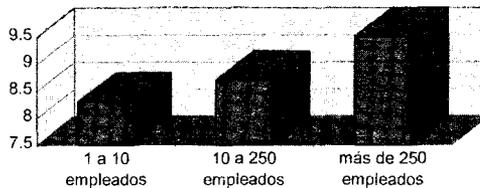
La escasa tecnología incorporada en los procesos productivos y las dificultades de asimilación de los conocimientos técnicos disponibles perjudican la productividad de las PME'S españolas con respecto a las empresas de mayor tamaño y a las de otros países desarrollados¹⁰¹.

En este sentido, es preciso subrayar, además de la baja capacitación de los recursos humanos que no permiten el aprovechamiento de las ventajas tecnológicas, la escasa oferta de servicios tecnológicos adaptados a la PME.

¹⁰¹Buesa, M.; Molero, J. "Patrones del Cambio Tecnológico y Política Industrial. Un estudio de las Empresas Innovadoras Madrileñas", *De. Civitas-IMADE (Instituto Madrileño de Desarrollo Económico)*, Madrid, 1992, p. 36.

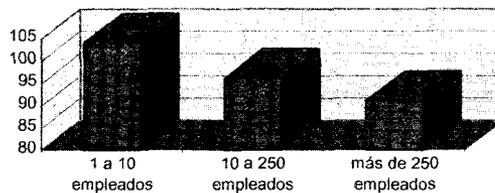
Como consecuencia, las PME's presentan productividades por horario y por trabajador inferior a las obtenidas por las empresas de mayor tamaño, lo que se traduce, a fin de cuentas, en volúmenes de venta por trabajador inferiores y costos más elevados, como se muestra en las gráficas 7a y 7b, respectivamente.

Gráfica 7a.

Ventas por Trabajador

Fuente: Instituto de Estudios Fiscales

Gráfica 7b.

Indice de Productividad

Fuente: Instituto de Estudios Fiscales

Sin embargo, independientemente de los problemas que afectan a su posición competitiva, las PME's españolas han observado, en general, un mejor comportamiento en la crisis económica que las empresas de mayor dimensión. Así, tanto el margen bruto de explotación como la rentabilidad económica son superiores en la PME y estas han constituido la única fuente de generación de empleo en la década de los ochenta. Este comportamiento atiende a diversos factores:

La capacidad de las PME's para adaptar la oferta a las condiciones de mercado, debido a su flexibilidad ante la evolución de la demanda, en razón de sus menores costos fijos y su proximidad al consumidor, y los menores costos laborales unitarios, la menor conflictividad laboral y una mayor jornada de la PME¹⁰².

¹⁰² Hyman, Richard. *Flexible specialization: Miracle or Myth?*, R. Hyman y W. Streeck (ed): New Technology and Industrial Relations, Oxford, B. Blackwell, p. 53.

2.2.5. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

La composición de la empresa responde a las características e instituciones que forman el sistema financiero y a la realidad económico-administrativa de la actividad que desarrolla. En general, la estructura financiera viene configurada por aspectos o elementos específicos del país (entorno financiero económico), de la industria y de la propia empresa (ventaja competitiva, tamaño, capacidad organizativa)¹⁰³.

En el cuadro F observamos las estructuras financieras por tamaño de la empresa y por edades (nuevas empresas y empresas ya creadas).

Cuadro F.- ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA PME.

Fuentes de Financiamiento	De 2 a 9 trabajadores	De 10 a 49 trabajadores	Más de 49 trabajadores
Todas las empresas			
Credito bancario	8.4	6.3	7.1
Deuda a proveedores	4.1	9.2	4.1
Préstamos familiares	0.8	0.7	-
Fondos propios	86.7	83.6	88.8
Total	100	100	100
Empresas nuevas			
Credito bancario	16.7	9.3	-
Deuda a proveedores	4.6	7.9	-
Préstamos familiares	2.6	4.6	-
Fondos propios	76.1	78.2	-
Total	100	100	

Fuente: Lafuente, Pérez, Simarro, Salas (1986)

Las empresas nuevas muestran una proporción de deuda sobre el total del pasivo superior al del conjunto de empresas, lo cual pone de manifiesto que la empresa española, cuando se crea, depende en gran manera del endeudamiento bancario (sin olvidar el financiamiento de proveedores y la que se obtiene del entorno familiar). Más relevante es el hecho de que la empresa cambie su estructura financiera a medida que pasa el tiempo y asegura la permanencia en el mercado, ya que esto señala que la empresa no nace con la estructura financiera deseada. Efectivamente, la

empresa puede sustituir progresivamente su mayor endeudamiento a medida que se refuerza su capacidad para generar fondos internos y así pasar a una estructura financiera más equilibrada. Las Empresas Pequeñas y Medianas, debido a sus características estructurales de tipo financiero, conectadas con la falta de garantías, suelen soportar una prima de riesgo relativamente elevada en su coste financiero. Sus fuentes financieras primordiales son, además de la autofinanciación, los créditos bancarios y la financiación espontánea (proveedores en primer término, seguido de Hacienda Pública y Seguridad Social). Obviamente, a la financiación espontánea, sin costo explícito, hay que restarle el financiamiento otorgada a clientes. La cuantía de lo anterior puede verse reducida si se suma el costo financiero implícito que se manifiesta en el descuento bancario o en la utilización del factoring, por ejemplo.

La empresa Española, desde 1990, ha venido desarrollando un proceso de ajuste adaptativo, que básicamente se ha concentrado en unas reducciones significativas de los gastos de personal y financieros, con gran paralelismo en la reestructuración de plantillas y de la estructura financiera. La caída de los tipos de interés, la moderación salarial y la mejora de productividad, unido a una mayor eficacia de la gestión empresarial completan el hilo conductor de un análisis de los estados financieros de la empresa española. La creación neta de empleo, dado que las grandes empresas continúan ajustando planillas, se debe a las pequeñas y medianas empresas y a los nuevos proyectos empresariales puestos en marcha. En cambio, la mejora en la estructura financiera parece haber sido más general: reducción del endeudamiento acompañada de una mayor capitalización, debido fundamentalmente al aumento de reservas. Sin embargo, queda todavía pendiente completar un sistema que ayude a paliar la debilidad estructural de las finanzas de las PME'S y facilite la creación de nuevas empresas¹⁰⁴.

En el cuadro G observamos la proporción de deuda con costo sobre el total del activo neto, el cual es algo superior en el conjunto de empresas con menos de 50 trabajadores que en el conjunto con más de 250 empleados. Ahora bien, la relación entre dimensión y endeudamiento no es monótona, puesto que las empresas medianas aparecen como las más endeudadas en dos de los tres años que se muestran. Además el contraste estadístico de diferenciar entre las medias de cada clase de tamaño no permite rechazar la hipótesis nula de igualdad, a los niveles de significación estadística usuales. Por lo tanto, la estructura financiera de la empresa y el costo de financiación ajena no varía con el tamaño de la empresa; dimensión de la empresa y endeudamiento son independientes.

¹⁰³ Colegio de Madrid. "Apoyo Financiero a la Creación y Desarrollo de la Empresa, un sistema incompleto" *Economistas*, 1996, No. 69, extraordinario, p. 117

¹⁰⁴ Valero López, F. J. "Una nueva fuente para el análisis de la empresa Española", *Economistas*, No. 64, extraordinario, p. 162.

Cuadro G.- NIVEL Y COSTO DEL ENDEUDAMIENTO

	Deuda con costo/Activo neto			Gastos financieros/Deuda con costo		
	1983	1986	1989	1983	1986	1989
Hasta 50 trabajadores	55.3	47.7	39.0	20.1	12.4	16.3
De 50 a 200 trabajadores	51.4	49.9	42.6	21.3	16.6	17.3
Más de 200 trabajadores	47.1	38.4	34.7	18.6	17.0	17.1

Fuente: Lafuente, Pérez, Simarro, Salas (1986)

Ahora bien, aún a pesar del esfuerzo realizado y del apoyo institucional recibido, la estructura financiera sigue reflejando un elevado peso del endeudamiento. Especialmente las PME'S siguen padeciendo un problema estructural en el ámbito financiero. La atenuación o ruptura de este déficit estructural pasa por disponer de un sistema de garantías que merezca confianza al sistema financiero y que se refleje en una mayor proporción de recursos propios y una cierta sustitución hacia la deuda a largo plazo a costa de un descenso relativo de, los créditos a costo plazo.

2.2.6. Instrumentos de apoyo para la creación y desarrollo de la empresa española.

En España se ha insistido en la creación y potenciación de instrumentos financieros que pudieran incidir en la estructura financiera de las empresas. De acuerdo a esto, podemos mencionar:

El Capital-Riesgo, el cual constituye una aportación, con carácter temporal, en el capital de las pequeñas y mediana empresas, bien en su creación o durante su desarrollo. Los principales instrumentos financieros son los siguientes: acciones (ordinarias y preferentes), obligaciones convertibles y créditos participativos.

Cuando la inversión tiene lugar en la fase preliminar del proyecto se habla de capital semilla (seed-capital), y lleva asociado un elevado riesgo.

Cuando el objetivo del financiamiento es el inicio de la fabricación y lanzamiento de un producto se habla de capital de arranque (start-up investment).

Si el destino de los recursos es para la ampliación de capital o consolidación de la empresa se habla de capital de expansión o de desarrollo.

Por último, la reestructuración o racionalización se puede financiar en el ámbito del capital riesgo, mediante compras apalancadas (management-buy-out), sucesiones o reorientación. Todo lo anterior se resume en cuadro H.

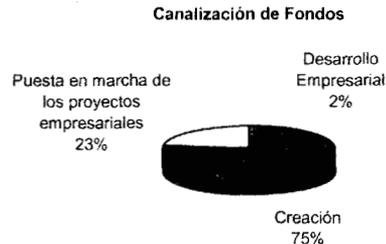
Cuadro H.- CAPITAL DE RIESGO

TIPO	FASE
CAPITAL SEMILLA (SEED CAPITAL)	PRELIMINAR DEL PROYECTO
CAPITAL DE ARRANQUE (START-UP INVESTMENT)	INICIO DE FABRICACION Y/O LANZAMIENTO DE UN PRODUCTO
CAPITAL EXPANSION O DE ARRANQUE	AMPLIACION DE CAPITAL Y/O CONSOLIDACION DE LA EMPRESA
COMPRAS APALANCADAS (MANAGEMENT BUY-OUT)	REESTRUCTURACION O RACIONALIZACION

Fuente: Institucional Inversor (1995).

La tendencia marcada en los últimos años, respecto a los fondos canalizados, responde a la siguiente estructura (gráfica 8):

Gráfica 8.



Fuente: Institucional inversor (1995).

Las posibilidades de este tipo de instrumentos se ven incrementadas cuando existen segundos mercados en los que cotizan empresas participadas por capital-riesgo, ya que permiten la desinversión con criterios racionales de mercado. Además, la existencia de segundos mercados bursátiles con requisitos mínimos para solicitar la cotización y un sistema eficaz que asegure la contrapartida, facilitará entrada de nuevas empresas, dada la existencia de un mercado secundario¹⁰⁵.

2.2.7. Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

¹⁰⁵“Real Decreto 710/86”. El cual regula este tipo de mercados.

Tienen como objetivo principal paliar la insuficiencia de garantías ante las entidades de crédito y ayudar a superar las dificultades de acceso a los mercados de valores y centros de decisión financiera a que se emprendan las PME's.

Las sociedades de carácter mutualista conceden avales para permitir el acceso al financiamiento bancario y preferente, además de proporcionar asesoramiento sobre los proyectos de inversión y sobre los sistemas de financiamiento más adecuados. Así mismo, también avalan operaciones de arrendamiento financiero (leasing).

El reafianzamiento (reaval) en el sistema mutuo es relevante para un eficaz funcionamiento del mismo. La profundización en el carácter mutuo del sistema de garantía recíproca favorece la actividad empresarial, ya que aumenta la base sobre la que se dispersa el riesgo.

El papel del sector público en el reaval es relevante. Un sistema de reafianzamiento permite repartir el riesgo de créditos (morosidad y fallidos) entre las SGR y la administración pública, además de financiar a las SGR los pagos que, en su caso, tengan que hacer en las entidades financieras derivados de sus obligaciones como avalistas¹⁰⁶.

Las posibilidades del sistema se ampliarán cuando se logre que se evalúe como garantía el propio negocio (proyecto empresarial) y su orientación estratégica. Esto implica asociar el plazo del financiamiento con la maduración de la inversión financiada.

2.2.8. Prestamos Participativos.

Se combina con el concepto de préstamo tradicional con el de capital-riesgo, haciendo coincidir el periodo de maduración de la inversión con la amortización del préstamo. Cualquier diseño de fondos de inversión (en capital empresarial) y sociedades que actúen sobre la línea de los préstamos participativos favorece la solvencia de las PME's.

La existencia de bancos especializados en la evaluación de proyectos empresariales, rentabilidades esperadas y niveles de riesgo asociados es importante para la creación y expansión empresarial. Este tipo de instituciones generan experiencias en el control de empresas y en su expansión y reestructuración, al tener como objetivo el fomento y la financiación a largo plazo de proyectos empresariales. La participación de la Banca en el Capital de las PME's es relevante no sólo a los

¹⁰⁶ Ley 1/1994", Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, (prevé la constitución de sociedades de reafianzamiento). 11 de marzo, 1994, p.7.



efectos de mejorar la estructura financiera de estas empresas sino también por sus implicaciones de control y consiguientes efectos positivos derivados de la relación de agencia establecida. También lo es la concesión de préstamos a largo plazo si en la evaluación del crédito se considera la viabilidad del proyecto asociada a la calidad de la Dirección de la empresa.

En España se aproximan al centenar el número de diferentes líneas de crédito. Si a estas líneas de crédito, estatales, autonomías o comunitarias, a veces no incompatibles entre sí, se les añade otro tipo de ayudas (subvenciones, desgravaciones fiscales, aportaciones de suelo, etc.) pueden suponer un financiamiento muy sustancial de la inversión.

Un financiamiento preferencial es una fórmula cada vez más empleada como instrumento de apoyo a la creación y desarrollo empresarial, sin embargo, según se observa son varios los periodos que finalizan sin que se haya utilizado por parte empresarial toda la capacidad crediticia disponible. Esto responde al desconocimiento del empresario de su existencia y a la no abundancia de proyectos. En este sentido, es conveniente que las instituciones habilitan mecanismos para proporcionar a las empresas información sobre los diferentes préstamos preferenciales y que se les asesore sobre la forma de solicitarlos.

La articulación de las instituciones e instrumentos financieros señalados en el sistema financiero español conduce a ganancia de eficiencia y a mejorar la eficacia y nivel de desarrollo. Asimismo, introducir una menor presión fiscal a los benéficos retenidos (autofinanciación) reinvertidos en la actividad empresarial e incentivar las aportaciones de capitales propios al financiamiento de inversiones favorece la estructura de capital.

Con respecto a lo anterior, la ley de Impuestos de Sociedades de 1995, establece un régimen especial para PEM's y facilita, fiscalmente hablando, la internalización de la empresa. Esta ley se centra:

- 1) En el fomento de la amortización (libertad de amortizaciones para nuevos activos materiales, acompañado de aumentos de planillas con ciertos límites de plazo y cuantías, así como en otros casos del aumento de las cuotas lineales para el inmovilizado material nuevo).
- 2) En la deducción por insolvencia de los deudores existentes en el ejercicio y a exención por reinversión, al no integrarse en la base imponible las plusvalías puestas de manifiesto en la transmisión del inmovilizado material hasta un límite, que pueda superarse en función de los benéficos extraordinarios.

Por otra parte, existe un orden fiscal para las sociedad holding, la corrección de la doble imposición de dividendos, la aplicación de coeficientes correctores de las plusvalías monetarias y la aplicación de compensación de pérdidas hasta siete años. Todo esto en un contexto de cálculo de la base imponible a partir del resultado contable.

Desde el punto de vista de la expansión internacional, además de una mejora significativa en el tratamiento de la doble imposición internacional, se mantiene la deducción en la cuota por inversiones directas en el exterior relacionadas con exportaciones españolas de bienes y servicios¹⁰⁷.

Adicionalmente a las instituciones e instrumentos señalados anteriormente existen iniciativas de interés que operan bajo los principios señalados de búsqueda de eficiencia y eficacia, así como de asociar el financiamiento a la maduración del proyecto y a las capacidades directivas y organizativas del mismo. El cuadro siguiente muestra algunos de estos:

2.2.9. Ángeles de los negocios.

Personas que con experiencias y capacidades organizativas y empresariales y con capital asesoran e invierten en empresas con potencial de crecimiento, respetando la independencia del empresario al que se ayuda y, generalmente con el compromiso de venderle en el futuro la participación tomada.

2.2.10. Oficinas Matrimoniales.

Son organizaciones semipúblicas creadas para reunir a inversores y prestatarios para canalizar recursos a largo plazo en proyectos empresariales.

2.2.11. Microempresas y Autoempleo.

Se pueden mencionar desde apoyos a personas en paro por parte del sector público para crear empresas, o de empresa que ante dificultades o procesos de ajuste o reorganización facilitan recursos y asesoría a sus empleados para crear su propio negocio.

La existencia de mercados de valores nacionales y regionales para la cotización de acciones de PME's que reúnan ciertos requisitos (calidad de dirección y gestión, rentabilidad, crecimiento, etc.) y

que alcancen una dimensión y profundidad mínima favorece el acceso de las empresas de menor dimensión a la captación de recursos propios¹⁰⁸.

2.2.12. Iniciativa PME de desarrollo industrial.

El plan de Apoyo al Empleo y Competitividad de la PME española establecen que el sistema de apoyo a la PME es poco eficaz y se caracteriza por la fragmentación y falta de coordinación de las iniciativas públicas, debido a la ausencia de mecanismos específicos de enlace entre las distintas Administraciones Públicas, así como por una instrumentación técnica que no permite traducir en apoyos útiles los recursos presupuestales asignados.

Dado lo anterior, el número de programas de ayudas era elevado y se producían duplicidades entre iniciativas públicas, lo que multiplicaba los costos de gestión, restando criterio y dirección a la política de PME.

Ante tal hecho, el Ministro de Industria y Energía impulso la Iniciativa PME de Desarrollo Industrial, la cual se ajusta a las directrices y recomendaciones de la Unión Europea, se basa en la racionalización del gasto a través de una mejor gestión de los recursos existentes y de establecer un marco de coordinación entre los programas de apoyo a las PME's.

Las medidas contenidas en esta iniciativa se apoyan en el diagnóstico de los problemas que afectan a este tipo de empresas, fundamentalmente los derivados de su pequeña dimensión. Los déficits de competitividad de las PME's españolas están relacionados con sus dificultades financieras, la calidad y diseño de sus productos y procesos, la propia capacidad de gestión y, en términos más generales, con la limitación que su tamaño representa para el desarrollo de actividades cruciales para la obtención de ventajas competitivas frente a sus competidores internacionales¹⁰⁹.

Los programas incluidos en la Iniciativa son los siguientes¹¹⁰:

¹⁰⁷ *Ley de Presupuestos*, España 1995. p.56

¹⁰⁸ Existen intentos a nivel regional, como el proyecto *European Association of Securities Dealers Automated Quotation (EASDAQ)* puesto en marcha en 1995.

¹⁰⁹ "Ministro de Industria y Energía", *Estudios e Informes sobre la PYME*., Dic. 1995, p. 16.

¹¹⁰ MINER, "Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial 1994-1999", *Estudios e Informes sobre la PYME* Madrid 1994, p. 69.

2.2.13. Programa de Apoyo a la Cooperación Empresarial

Su objetivo es favorecer la cooperación entre empresas nacionales o con empresas de otros países, económica y jurídicamente independientes, que movidas por la reciprocidad de ventajas, pueda contribuir a incrementar su competitividad, reduciendo riesgos y compartiendo costos. En este sentido el programa abarca el desarrollo de negocios empresariales de carácter productivo, comercial, tecnológico o de inversión conjunta de capital, joint venture, (toda alianza estratégica tiene un mismo objetivo final: mantener o fortalecer la posición competitiva de las empresas participantes en el acuerdo¹¹¹).

Para lo anterior es necesario que las corporaciones locales promuevan activamente la asociación empresarial y en los municipios pequeños, las asociaciones empresariales de carácter supranacional que contribuyan a crear una conciencia de comarca eliminando obstáculos para la cooperación intermunicipal.

2.2.14. Programa de Apoyo a la Promoción de Servicios de Información Empresarial.

Propone la creación de una Red de Servicios de Información Empresarial, constituida principalmente por la integración y capacitación técnica de unidades territoriales que ofrezcan servicios de información relevante a las PME's, facilitando tanto información básica y especializada como asesoramiento personalizado, así como acceso a base de datos empresariales. Las acciones previstas tienen dos objetivos básicos: ampliar la oferta informativa, mediante la inclusión de nuevos productos y servicios, y mejorar la distribución de la información de forma que se facilite la búsqueda y el acceso a las bases de datos.

En este sentido es recomendable que los municipios se articulen con nodos de redes de información y asesoramiento, a través de las cuales canalizar, mantener y actualizar información cualificada hacia las PME's.

Para ello, es importante que los municipios se dotasen de la estructura necesaria para poder acometer esta función. Ello incluye tanto recursos humanos adecuadamente calificados, como el soporte informático que les permita trabajar en red con otros organismos.

¹¹¹Blanco Bermúdez, Francisco "Telefónica de España. Tiempos de alianzas estratégicas". *Economistas, Colegio de Madrid*, 1996, No. 69, Extraordinario, p. 109.



Los ayuntamientos deben así mismo elaborar, promover y facilitar el acceso de las PME's a informaciones relevantes desde el punto de vista de potenciar oportunidades de negocio en su ámbito.

2.2.15. Programa de Apoyo al Producto Industrial.

El objetivo prioritario de este programa es conseguir la incorporación, desarrollo e integración de las tecnologías de diseño en las actividades empresariales. El programa pretende aumentar la oferta solvente de servicios de diseño industrial, adaptados a las necesidades de la demanda empresarial, así como la diversificación sectorial de las prácticas de diseño a sectores no tradicionales en su utilización.

Al respecto, los ayuntamientos, deben difundir entre la base PYME del municipio la existencia de Centros Tecnológicos y programas de innovación, así como las ayudas disponibles y las condiciones de acceso. Para ello, los ayuntamientos deben apoyarse en redes de información. Así mismo, deben proveer la realización de estudios de diversificación relacionada para empresas.

De igual forma, los municipios de base económica primaria deben promover la industrialización a través de las actividades de transformación y adición de valor a sus productos, y facilitar la innovación y la creación de empresas a través de las viveros de empresas.

2.2.16. Programa de Apoyo al Financiamiento

Persigue abaratar el acceso a las PME's a las distintas fuentes de financiamiento, facilitando la realización de inversiones y mejorando la estructura económica-financiera de este tipo de empresas. En este sentido, el programa contempla tres aspectos no cubiertos por el sistema financiero: los préstamos avalados por inversiones, la promoción de préstamos participativos y los préstamos para la reestructuración financiera.

La iniciativa PME recomienda que los municipios grandes promuevan el funcionamiento de redes territoriales financieras. Para ello, deben favorecer el desarrollo de Sociedades de Garantía Recíproca, Sociedades de Préstamos Participativos y Sociedades y Fondos de capital Riesgo que actúan como nodos de dichas redes.

Del mismo modo, los municipios deben participar en la promoción y creación de los nuevos instrumentos financieros especializados de apoyo a las PME's.

2.2.17. Programa de Apoyo a Redes Territoriales y de Organismos Intermedios.

Su objetivo es potenciar la constitución y el desarrollo de redes interterritoriales de organismos con implantación en las Comunidades Autónomas que, actuando de forma coordinada, favorezcan el desarrollo del tejido industrial de sus respectivas zonas de influencia. Las redes contempladas, en principio, por este programa serían, por una parte, las redes de Organismos Intermedios de carácter tecnológico y, por otra, las de carácter financiero.

Para lograr lo anterior es necesario que las corporaciones favorezcan procesos de incorporación de las ofertas financieras locales a redes más amplias que permitan racionalizar y abaratar el costo de los servicios financieros a las PME's locales.

Asimismo, las corporaciones deben favorecer el asentamiento en territorio local de "antenas" de centros de innovación orientadas a prestar servicios de valor añadido a las PME's locales, en relación directa con sus problemas específicos y condiciones particulares en las que el proceso productivo se desarrolla.

Los beneficiarios de las ayudas contempladas en la Iniciativa son las PME's, definidas como empresas con una plantilla no superior a 250 trabajadores y con un volumen de negocios no superior a los 20 millones de ECUS (o balance general no superior a los 10 millones de ECUS).

Los objetivos que persigue esta Iniciativa son:

- Identificar los instrumentos específicos utilizados por los ayuntamientos para apoyar el desarrollo de las PME's, tratando de destacar las dificultades que en este aspecto pueden presentarse a las empresas.
- Conocer el papel que las administraciones locales, en general, y los ayuntamientos, en particular, pueden desempeñar como agentes coadyuvantes de la actividad económica en su ámbito, siendo éste el escenario donde las PME's desarrollan su actividad.
- Avanzar en el proceso de racionalización y coordinación de las acciones que los distintos niveles de la administración realizan en favor de las PME's, identificando instrumentos de ayuda que operen bajo los criterios de economía de medios y eficacia en la gestión contemplados en la Iniciativa PME's de Desarrollo Industrial.

2.3. Impacto de los Programas en este Sector.

En España, la política de desarrollo territorial ha experimentado una evolución apreciable, ha pasado de una estrategia de desarrollo polarizado a una estrategia de desarrollo difuso.

En el primer caso, se buscaba la localización de grandes empresas industriales en determinados territorios mediante diversos programas y planes de desarrollo. En el segundo caso, frente a un crecimiento concentrado y la consiguiente difusión del desarrollo a partir de grandes empresas industriales concentradas en núcleos urbanos, se pretende la consideración de la pequeña escala como verdadera dinamizadora del desarrollo, así como la horizontalización (que afecte a distintos sectores) y equilibrio del mismo, rechazándose las grandes unidades y los centros de decisión dominantes.

Los objetivos de la nueva estrategia son la innovación, la calidad y la flexibilidad de la producción, cuya consecución se logra a través de la movilización del potencial endógeno y la utilización de recursos locales y externos, gestionados por organizaciones intermedias con presencia regional y local (Unión Europea, Comunidades Autónomas y Entes Locales). Las acciones de esta nueva estrategia son muy variadas: pueden estar dirigidas a resolver problemas estructurales, a superar, a modernizar y fomentar la capacidad empresarial y organizativa local, o a propiciar la creación de pequeñas y medianas empresas¹¹².

Las PME's se convierten, así, en el principal motor de crecimiento económico de un territorio y la administración local, potencialmente, pasa a jugar un papel impulsor de la base económica, debido a su capacidad para percibir los problemas de la reestructuración productiva a su flexibilidad operativa para dar respuestas adecuadas a nivel local.

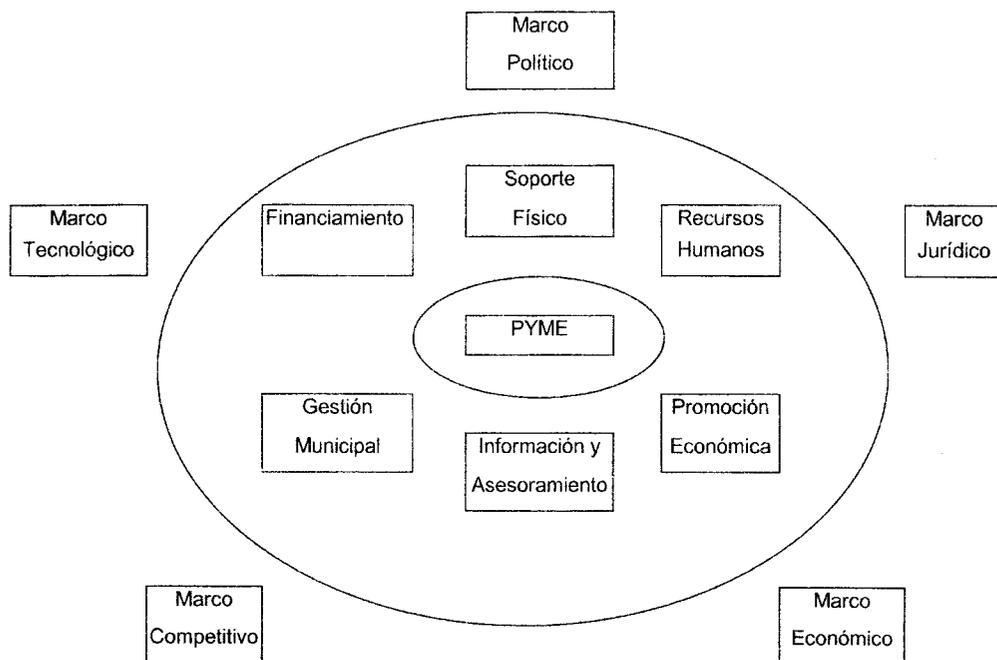
En términos generales puede decirse que el proceso de desarrollo local está basado en la conjunción de una serie de factores, tales como: la disponibilidad de recursos naturales, una buena localización, una actitud favorable a la actividad empresarial, la existencia de mano de obra adecuada, un sistema de ciudades suficientemente consolidado, el acceso a fuentes de financiamiento y el conocimiento práctico de productos y mercados¹¹³.

¹¹² MINER, "Un enfoque de sistemas para explicar el desarrollo local" *Estudios e Informes sobre la PYME*. Diciembre 1995. p. 30

¹¹³ *Ibid.* p. 32.

Para entender la complejidad del proceso de desarrollo local se ha elaborado el siguiente sistema funcional (Cuadro I) compuesto por factores exógenos, oferta territorial y una demanda constituida por la base económica.

Cuadro I.- Sistema Funcional



2.4. Factores Exógenos¹¹⁴.

Se trata de tendencias de carácter socio-político, legal, tecnológico, competitivo y económico, que afectan el desarrollo económico local, pero sobre las cuales no se puede actuar de forma directa.

2.4.1. Tendencias socio-políticas.

La evolución del entorno socio-político puede reflejarse en la reconfiguración de bloques económicos y políticos, el proceso de descentralización administrativa, los cambios en los valores sociales y los derivados de las tendencias demográficas en los países occidentales con pirámides poblacionales maduras.

2.4.2. Tendencias legislativas.

Al respecto cabe señalar la liberación y desregulación de los mercados, la creciente importancia del medio ambiente como materia de legislación y la reconfiguración del concepto de soberanía hacia entes supra o intranacionales.

2.4.3. Tendencias tecnológicas.

Los factores de cambio más relevantes son la innovación tecnológica continua, el acortamiento de los ciclos de vida de las tecnologías y de los productos, la mayor flexibilidad de los sistemas productivos y la mayor importancia de la información y las comunicaciones.

2.4.4. Tendencias competitivas.

En este aspecto destacan la creciente importancia de la competitividad de las empresas en los mercados cada vez más globales, la eliminación de barreras a la competencia, la importancia creciente de la diferenciación de los productos, la segmentación de los mercados y las alianzas empresariales.

2.4.5. Tendencias económicas.

¹¹⁴ Ibid. p. 33.



Es importante considerar la aparición de bloques económicos, la mayor interrelación de las economías nacionales en un contexto de internacionalización de los mercados, la flexibilidad de los mercados de trabajo y la importancia creciente del control del gasto público.

2.5. La Oferta Territorial¹¹⁵.

Son componentes y requerimientos territoriales, que forman el sistema local, cuyo grado de cumplimiento determina el surgimiento y desarrollo de actividad económica en el mismo, y la aparición y desarrollo de las base económica (empresas).

2.5.1. Soporte físico.

Es uno de los elementos fundamentales en la configuración de la oferta territorial. La ausencia o insuficiencia de ciertos elementos puede limitar la creación y desarrollo de actividad económica. Algunos de estos elementos son: una adecuada infraestructura de comunicaciones y telecomunicaciones internas y con el exterior que posibiliten la movilidad dentro del territorio, la accesibilidad a los mercados, la oferta de suelo industrial y comercial desarrollada (parques industriales, tecnológicos), unas infraestructuras básicas modernas y eficientes (ciclo de agua, suministro energético, tratamiento de residuos). Y unas infraestructuras adecuadas en materia de vivienda, cultura y ocio que contribuyan a una mejor calidad de vida.

2.5.2. Promoción económica.

Se refiere a la existencia de planificación económica del territorio (planes globales o sectoriales, planes de diversificación de la base económica o de prospección de oportunidades), así como de planes promoción del territorio o de sus productos, y la existencia de asociaciones empresariales o supramunicipales cuya finalidad es la mejora de la posición del municipio en el sistema de ciudades, su vinculación a ejes territoriales de desarrollo y la proyección exterior.

2.5.3. Financiamiento.

La existencia de incentivos a la inversión y a la creación de empleo, una reducida fiscalidad municipal, la existencia de organismos públicos de apoyo financiero y de organismos de apoyo a la iniciativa privada (sociedades de garantía recíproca, capital riesgo o capital semilla), constituye una garantía para el desarrollo de la base económica dinámica.

2.5.4. Información y asesoramiento.

¹¹⁵ MINER, "Los factores que caracterizan el desarrollo local", *Estudios e Informes sobre la PYME*, Diciembre 1995, p. 34.

Existen centros tecnológicos y de investigación que permiten el aprovechamiento por parte de la empresa de los avances tecnológicos y científicos, la asistencia a proyectos de comercialización e internalización, así como la disponibilidad de organismos especializados en el apoyo técnico y servicios municipales de información a las empresas y el acceso a redes que conecten con organismos similares en otros niveles territoriales, facilita la creación y desarrollo de nuevas empresas.

2.5.5. Gestión municipal.

La capacidad gestora se refleja en la rapidez mostrada por la resolución de procesos y trámites administrativos que afectan al ayuntamiento, así como en sus capacidad para captar y aplicar con eficacia los recursos destinados al desarrollo económico local.

2.5.6. Recursos humanos.

La existencia y disponibilidad de suficientes recursos humanos con un nivel adecuado de capacitación y formación, la existencia de una oferta educativa y de calidad adecuada, el mercado de trabajo (formación universitaria, profesional y ocupacional), así como de mecanismos de inserción y seguimiento laboral, transparencia de mercado de trabajo y la existencia de liderazgo y actitud emprendedora, de know-how empresarial, son elementos que contribuyen positivamente a crear una oferta atractiva para la generación de actividad económica.

2.6. La Demanda¹¹⁶.

La base económica, formada mayoritariamente por PME's, puesto que suponen una parte mayoritaria de empleo y de las ventas del sector empresarial, demanda de la oferta territorial unos determinados requisitos de manera que está coadyuve a incrementar sus competitividad.

Las PME's, a pesar de poseer una mayor flexibilidad ante los cambios en la demanda y unos menores costos fijos y laborales que las grandes empresas, presentan una serie de problemas que recortan sus posibilidades y que dificultan su supervivencia, como habíamos observado antes:

- Limitaciones financieras y de acceso a fuentes de financiamiento.
- Dificultades para promoción y distribución de sus productos en mercados que no sean puramente locales.
- Una mejor diferenciación de sus productos en aspectos tecnológicos y de imagen, lo que lleva indefectiblemente a competir en precio.
- Dificultades para acceder o incorporar, a sus procesos productivos o de gestión, nuevas tecnologías o conocimientos, lo que redundo en una menor productividad.

En este sentido, la mejora del acceso a fuentes de información y financiamiento, en la promoción de iniciativas que conduzcan a una mayor eficacia comercializadora, en el establecimiento de canales que permitan la aplicación de nuevas tecnologías a los procesos productivos a la gestión de las empresas, las mejoras de la productividad y formación de, mano de obra o la cooperación y coordinación de acciones, constituyen condiciones sin las cuales es difícil la creación y el desarrollo de las PME's.

El cuadro siguiente indica el mayor o menor grado de aplicación de cada uno de los componentes del sistema funcional.

Dicho grado se a valorado en función de la utilización de instrumentos de apoyo al desarrollo que se incluyen en cada uno de los componentes¹¹⁷.La ponderación se efectuó de acuerdo a la siguiente escala:

¹¹⁶ *Ibid.* p. 37.

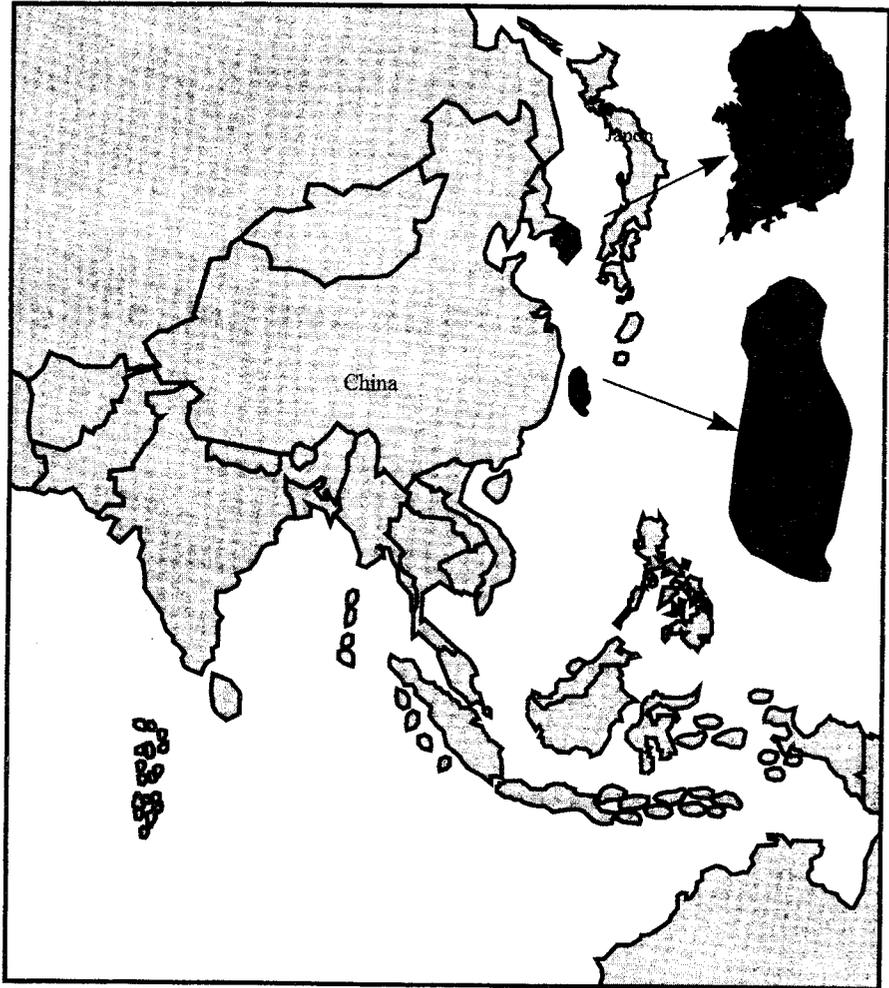
¹¹⁷ *Encuesta realizada por el IMPI* (Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial) entre febrero y abril de 1995. La ficha técnica de la encuesta refleja una muestra de 1,781 municipios, sobre un universo de 8,077, con un nivel de error global del +/- 5% para un intervalo de confianza de 95.5%.

- Grado de aplicación alto.
Cuando el nivel medio de aplicación del conjunto de instrumentos incluidos en ese componente del sistema funcional supera el 60% de los municipios.

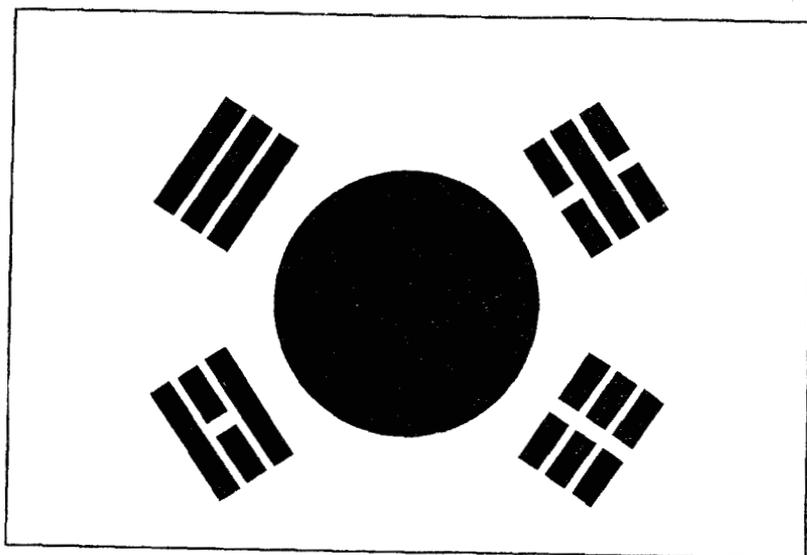
- Grado de aplicación medio.
Cuando el nivel medio de aplicación de los instrumentos de un componente se encuentra entre el 30% y el 60% del total de los ayuntamientos.

- Grado de aplicación bajo.
Cuando la media del nivel de aplicación de los instrumentos de apoyo al desarrollo de dicho componente no alcanzan el 30% de los municipios.

III. ASIA



III.1. COREA DEL SUR



III.1. COREA DEL SUR

1.1. Panorama Económico General

1.2. Proceso de Industrialización

1.2.1. Sustitución de Importaciones

1.2.2. Promoción de las Exportaciones

1.2.3. La Política Industrial a Partir de los Ochenta

1.3. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

1.3.1. Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas Coreanas.

1.3.2. Medidas para Promover las Pequeñas y Medianas Empresas de Corea

1. COREA del SUR

1.1. Panorama Económico General

La costa asiática donde se encuentra localizada Corea del Sur presenta una orografía muy accidentada, gran actividad volcánica y notable escasez de productos naturales, lo que les obliga a importar considerables cantidades de materias primas industriales. Su densidad demográfica se encuentra entre las mayores del mundo, 444.9 hab./km² (13° lugar en el mundo), que comparada con la de México que es de 46.6 hab./km² (117° lugar en el mundo) es muy exagerada.¹¹⁸. Probablemente el medio ambiente adverso y la sobrepoblación han formado en la población de este país un alto sentido de la competencia y de la organización, haciéndolos muy disciplinados y ordenados.

Para entender el panorama económico general que vive Corea, es necesario hacer una revisión de su desarrollo político y económico. La República de Corea, o Corea del Sur, fue creada al término de la Segunda Guerra Mundial, cuando se dividió la península coreana en Norte y Sur. La península había estado bajo el dominio japonés desde principios de este siglo. Por lo que su agricultura se desarrolló de manera intensiva para proveer a Japón. Su agricultura se basaba principalmente en el cultivo de arroz, y tenía una pequeña industria ligera y de producción de maquinaria. Además de que su religión y cultura basadas en la doctrina de Confucio, dan gran importancia a la educación, han acarreado un alto grado de alfabetismo.

A la par de este proceso, Japón empieza su reconstrucción y poco a poco inicia su expansión. Es hacia 1952 cuando la inversión directa de Japón alcanza niveles cercanos a los 1000 millones de dólares, y se dirige principalmente a Brasil y Estados Unidos, y posteriormente al Sudeste Asiático, Indonesia y el Medio Oriente. El objetivo de Japón es crear una zona de sustitución de importaciones de occidente, formada por varios países satélites. Las acciones de Japón coinciden con la necesidad de Estados Unidos de frenar el avance soviético sobre la región. Por lo que Estados Unidos establece acuerdos políticos y comerciales con los países del sureste asiático, ofreciéndoles apoyo económico para el desarrollo industrial a cambio de apoyo político contra la Unión Soviética.

El proceso de industrialización de Corea de 1955 a 1960 estuvo orientado más hacia el mercado interno, aplicándose la sustitución de importaciones a las manufacturas ligeras y a los bienes de consumo no durables. A finales de ésta década se fueron incrementando las exportaciones. El

¹¹⁸ Datos correspondientes a 1993, Almanaque mundial 1996, Televisa, S.A. de C.V.

verdadero crecimiento industrial y exportador se inicia hacia 1965, la tasa anual de crecimiento de ingreso per cápita paso de 2.5% a 148.5% de 1965 a 1975, mejorando notablemente el empleo.¹¹⁹

Se dice que la particularidad de la política industrial de Corea del Sur no se refiere tanto a los instrumentos utilizados, ya que la mayoría de ellos, son los mismos que utilizan otros países en desarrollo, sino más bien a la estrategia de industrialización orientada, desde los inicios de la década de los setenta, a la exportación. Además de la estrecha relación entre gobierno y empresas.

1.2. El Proceso de Industrialización.

Al terminar la segunda guerra mundial, finalizó también el dominio colonial de Japón sobre Corea, pero tras el conflicto armado de 1950-1953 entró en un proceso de división ideológica y geográfica, que culminó con su división en Corea del Norte y Corea del Sur, ésta última emprendió un proceso con el que buscaba establecer una estructura productiva que pudiera satisfacer las necesidades internas.

1.2.1. Sustitución de Importaciones

Desde finales de la guerra hasta 1962, Corea siguió una estrategia industrializadora basada en la sustitución de importaciones para desarrollar las ramas productoras de bienes de consumo no durables e intermedios con base en la protección del mercado interno mediante cuotas y tarifas. Este proceso de industrialización se hizo aprovechando su ventaja comparativa, se basó principalmente en industrias de trabajo intensivo durante la década de los sesenta, cambiando a capital intensivo al abrir su economía en 1970. La reforma agraria que contribuyó a redistribuir la riqueza y a igualar la distribución del ingreso, así como los esfuerzos por desarrollar el capital humano, son aspectos que caracterizan éste período.

En esta primera etapa, durante el período que va de 1953-1962, las industrias que logran un alto grado de integración son: textil, papel, química, metales, alimentos, bebidas, tabaco, ropa, calzado, cemento y manufacturas ligeras. Logrando "satisfacer al mercado interno gracias a la formación y consolidación de compañías nacionales fuertemente apoyadas por el gobierno"¹²⁰. Esta estrategia industrializadora se basó en la *sustitución de importaciones* para desarrollar las ramas productoras

¹¹⁹ Fava Chávez, Joaquín. Algunas experiencias de Corea y Taiwan en su apertura comercial y su comparación con el caso Mexicano, *Centro de Estudios Económicos, Colmex*, México 1990, p.29, (tesis)

¹²⁰ Angeles, Ofelia y Rangel Ernesto. "Formación de recursos humanos en Corea del Sur, Taiwan y México", *Comercio Exterior*, vol.46, No. 12, diciembre 1996, p.963.

de bienes de consumo no durables e intermedios con base en la protección del mercado interno mediante cuotas y tarifas.

Corea del Sur fue capaz de cambiar sin brusquedad su política de sustitución de importaciones hacia una de promoción de exportaciones, ya que como se dijo anteriormente su proceso de industrialización se basó en la ventaja comparativa de mano de obra barata y menos intensivo en capital, esto le permitió ser menos dependiente de las importaciones de tecnología y equipos.

1.2.2. Promoción de las Exportaciones

La política de industrialización vía sustitución de importaciones se enfrentó, a finales de los años cincuenta, con problemas de saturación del mercado interno y de desequilibrio en la balanza de pagos debido a la sobrevaloración de la moneda que desincentivaba las exportaciones.¹²¹

A finales de los cincuentas el país tenía un tejido industrial relativamente atrasado y una fuerte dependencia de las importaciones de materias primas y de la ayuda estadounidense. Es así que con la nueva política industrial se busca crear una base de producción para exportar y generar divisas que puedan financiar importaciones básicas, como granos y fertilizantes.

Ante ésta situación, se da un impulso a la producción para el comercio exterior, que se contempla en la política económica del período 1961-1972, que se basa principalmente en los subsidios y la inversión pública y privada. "Esta estrategia fue posible gracias a la fuerte intervención del gobierno y al proteccionismo a que condujo el desarrollo de la industria pesada, lo que hizo posible altos niveles de competitividad en el mercado externo".¹²²

A partir de 1963 se iniciaron diversas reformas para reestructurar el modelo de desarrollo. Se emitieron importantes disposiciones en materia fiscal y financiera, apoyando la estrategia de industrialización que se orientó hacia afuera, es decir a la exportación de manufacturas. La nueva estrategia implicó la fijación de un tipo de cambio competitivo para los bienes exportados, mas no la liberalización generalizada de las importaciones. Este impulso hacia la producción para el comercio exterior, sería parte de la política económica en el período 1961-1972, basada fundamentalmente en los subsidios, desgravaciones arancelarias, facilidades de acceso a créditos, y la inversión pública y privada. Esta estrategia pudo llevarse a cabo, gracias a la fuerte intervención del gobierno

¹²¹ Bustelo Gómez, Pablo. *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*, Siglo XXI editores, España, Madrid, 1990.

¹²² Ángeles, Ofelia, Op. cit. p. 964.

y al proteccionismo al desarrollo de la industria pesada, lo que redundó en altos niveles de competitividad en el mercado externo. Con un crecimiento real anual de 39% de 1963 a 1971, las exportaciones se convirtieron en el motor de desarrollo dinámico.¹²³

En la década de los setenta, en un entorno económico internacional menos favorable (crisis petrolera), Corea mantuvo su estrategia exportadora a la vez que inició el fomento de las industrias químicas y pesadas con objetivos económicos y estratégicos. Esta estrategia la llevó al endeudamiento externo, lo que la llevó a desequilibrios macroeconómicos, que se expresaron en el déficit fiscal, inflación creciente y sobrevaluación del won.

En el marco de la estrategia de desarrollo exportador, la política industrial se planteó dos objetivos inmediatos: elevar las exportaciones manufactureras y desarrollar las industrias nacientes. De 1963 a 1980, la política industrial promovió el crecimiento de un selecto grupo de actividades manufactureras mediante una asignación selectiva de recursos; se permitió la creación de establecimientos de gran tamaño, en particular privados, a los cuales se les otorgó un monopolio temporal. Los sectores beneficiados de ésta política fueron, en los años 70's, el cemento, los fertilizantes y la refinación petrolera; posteriormente el acero y la petroquímica. En la segunda mitad de ésta década se privilegiaron la construcción naval, los productos químicos y los bienes de capital y de consumo durables; posteriormente los componentes electrónicos.¹²⁴

1.2.3. Incentivos a las Exportaciones Manufactureras

La promoción de las exportaciones de las industrias competitivas internacionalmente se efectuó sin eliminar la protección del mercado interno, pero sí se establecieron medidas para elevar la rentabilidad de la producción exportable. Para esto se emplearon dos tipos de incentivos:

- ♦ "La actividad exportadora disfrutó de un régimen de libre cambio, pudiendo obtener sus materias primas y bienes intermedios y de capital al margen de toda cuota y libres de impuestos indirectos. Este incentivo no implicó ningún subsidio, pues se limitó a evitar a los exportadores los costos más elevados ligados a la protección arancelaria. El gobierno favoreció la absorción tecnológica, al permitir a los productores nacionales el libre acceso a las tecnologías disponibles en los mercados internacionales.

¹²³ Marchini Waeselynck, "Crédito dirigido y política industrial en Corea del Sur", *Comercio Exterior*, *Bancomext*, Vol. 46, Nº 12, diciembre de 1996, p.1009.

¹²⁴ *Ibidem*

- ◆ Las actividades exportadoras recibieron varios incentivos que sí implicaron subsidios, como exenciones o reducciones de impuestos directos, acceso privilegiado a determinadas licencias de importación y otorgamiento automático de líneas de crédito subsidiadas.¹²⁵

La protección de las ventas internas fue uno de los principales instrumentos para desarrollar las industrias nacientes; se impusieron cuotas o prohibiciones de importación de bienes semejantes y aranceles. También se aplicaron incentivos fiscales (reducciones o exenciones de impuestos directos o indirectos), pero fueron más importantes las asignaciones de créditos. Las industrias elegidas recibían créditos a largo y mediano plazo provenientes de la banca comercial y de desarrollo, los cuáles se condicionaron al cumplimiento de ciertas metas.

Estas se referían al cumplimiento de metas de exportación, que se anunciaban cada trimestre, y se fijaban para bienes y empresas exportadoras pertenecientes a las industrias tanto establecidas como nacientes, privadas o públicas. Cada mes los representantes gubernamentales, bancarios y empresariales evaluaban el cumplimiento de las metas. Las empresas con el mejor desempeño recibían beneficios materiales adicionales.

1.2.4. La Política Industrial a Partir de los Ochenta.

A finales de los 70's, Corea liberó su comercio y su inversión, privatizó las empresas del gobierno y modificó los controles de crédito que favorecían a las grandes compañías.

En 1980 Corea vivió una severa crisis económica que se reflejó en una disminución del PIB en 6.2%, en la producción industrial de 1.8% y del empleo manufacturero 4.9%. Esto se debió a la crisis internacional, que se reflejó en la caída del volumen del comercio; a la búsqueda por parte de los capitales de espacios económicos con menores costos salariales a fin de elevar la competitividad de sus productos en el mercado externo; así como a la presencia de un fuerte proceso inflacionario y el encarecimiento de la deuda externa.¹²⁶

Las políticas de estabilización y de cambio estructural que emprendió Corea del Sur a principios de los ochenta no modificaron fundamentalmente el rumbo de la estrategia de desarrollo, pero sí dotaron de mayor importancia a los mercados. Comprendieron la liberalización progresiva del comercio exterior, así como reformas al ámbito financiero (privatización de la banca comercial,

¹²⁵ Westphal, Larry E., "Industrial Policy in an Export-propelled Economy: Lessons from South Korea's Experience", *Journal of Economic Perspectives*, vol.4, No.3, 1990, pp.41-59.

¹²⁶ Bustelo Gómez, Op.cit.

mayor libertad de acción para los intermediarios bancarios y no bancarios) que quito el control directo del gobierno sobre el sistema.

Los objetivos de la política industrial fueron:

- apoyar a las industrias nacientes;
- reestructurar o desaparecer a las obsoletas;
- apoyar a las establecidas en momentos críticos, y
- disminuir el costo del financiamiento para un número más amplio de empresas.

Las nuevas consideraciones sobre la modernización productiva tendieron a modificar la intervención gubernamental de Corea, acercándola más a la practicada por los países desarrollados. A principios de los noventa seguían aplicándose los incentivos que no representaban subsidio (como la desgravación arancelaria para exportadores) y las tasa de interés subsidiadas se eliminaron formalmente en 1982.

1.3. Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

En Corea, el gobierno implementó algunas medidas tendientes a la concentración del capital y el crédito. Instando a las empresas medianas y pequeñas en los sectores afectados por *competencia exagerada* a fusionarse, especializarse o cerrar. Por otra parte fomentaba la cooperación empresarial, a la vez que combatía el desempleo, permitiendo la transferencia de empleos entre empresas. Esto aunado a la exclusión de las industrias medianas y pequeñas del crédito durante la década de los sesentas, fomentó la agrupación y conformación de los oligopolios que ahora caracterizan a la economía coreana, los *Chaebol*.

1.3.1. Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas Coreanas

Hasta mediados de la década de los setenta, el ritmo de crecimiento de las PME era menor que el de las grandes empresas, pues la política industrial estaba orientada a promover las exportaciones de productos estratégicos y selectivos, como los de la industria pesada y química. Por lo que se incentivaron principalmente a las grandes empresas para promover las ventas al exterior.

En el Cuadro A se presenta información sobre la distribución por tamaño de las empresas industriales desde 1963 hasta 1988. Se excluyen los pequeños establecimientos familiares e informales de no más de 4 trabajadores, ya que su importancia en cuanto lo que aportan al empleo y al valor agregado es muy limitada.

Se entienden como pequeñas empresas a las que ocupan de 5 a 19 trabajadores, medianas a las de 20 a 199, y grandes a las de 200 y más trabajadores. En relación a la clasificación por tamaño de las empresas, existen varios criterios, se toman diferentes variables como activos, ventas y número de trabajadores. En términos de éste último, el límite de las pequeñas y medianas empresas en países de industrialización tardía (reciente) varía desde 5 a 500. En Corea, sin embargo una empresa que produce un solo producto y que emplea 1000 trabajadores puede ser considerada como mediana empresa, o incluso pequeña, si se le compara con un gran chaebol¹²⁷.

Por cuestiones prácticas se tomará la clasificación de tamaño por número de trabajadores que se emplean, inicialmente descrita.

¹²⁷ Amsden, Alice H., *Asia's next giant, South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, New York, 1989, p. 164.

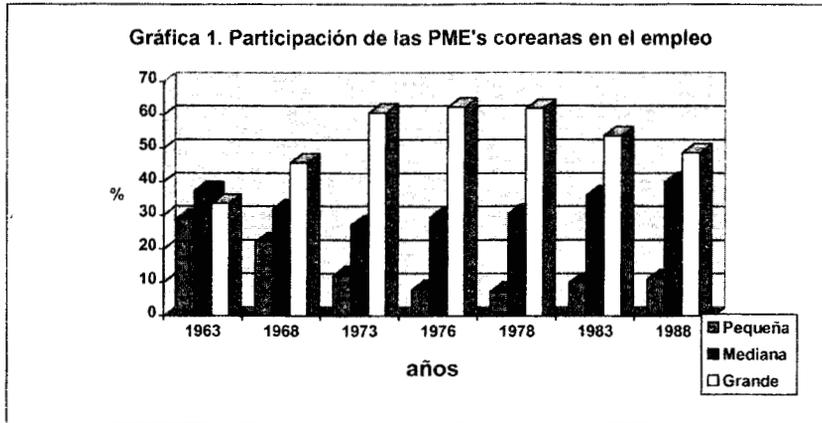
En este cuadro A se puede apreciar el rápido crecimiento que las empresas grandes experimentaron de 1963 a 1973, para 1976 este crecimiento es menor, notándose una ligera disminución para 1978, siendo mayor para 1988, que puede estar mostrando los efectos de la crisis mundial del petróleo. Estas tendencias se pueden ver tanto en su participación en el empleo como en el valor agregado. Junto al repunte de las grandes empresas, se aprecia el decrecimiento de la pequeña y la mediana, y el repunte de éstas últimas en el decrecimiento de aquéllas.

Cuadro A. Porcentajes de Participación de las Empresas en la Industria Coreana

Tamaño de Empresa	1963	1968	1973	1976	1978	1983	1988
Empleo (empleados)							
Pequeña (5-10)	29.0	22.7	12.2	8.0	7.5	10.1	11.1
Mediana (20-100)	37.4	32.0	27.2	25.6	30.6	36.1	40.1
Grande (200 y más)	33.6	45.3	60.6	62.4	61.9	53.8	48.8
Valor Agregado							
Pequeña (5-10)	19.3	12.1	5.6	3.6	4.2	4.6	5.9
Mediana (20-100)	33.5	23.6	21.6	20.1	22.2	24.0	30.0
Grande (200 y más)	47.2	64.2	72.8	76.3	73.5	71.4	64.1

Fuente: Nugent, Jeffrey B., *What explains the trend reversal in the size distribution of Korean manufacturing establishments?*, Journal of Development Economics, Vol. 48, 1996.

En la gráfica 1, se puede distinguir claramente la participación de las empresas de acuerdo a su tamaño en los años señalados.



En el cuadro B se presenta la variación durante la década en que se dio más impulso a la política basada en el crecimiento por promoción a las exportaciones, de la estructura por tamaño de empresas en cuanto a número total de empresas, número de trabajadores que ocupan y el valor agregado que generan.

Cuadro B. Indicadores de la Industria Coreana

	1963		1973	
	Número	%	Número	%
Total de empresas	18310	100	23293	100
Empresas Grandes	237	1.3	1037	4.5
Pequeñas y medianas	18073	98.7	22256	95.6
Trabajadores (miles)	402	100	1158	100
Empresas Grandes	135	33.6	701	60.6
Pequeñas y medianas	267	66.4	457	39.4
Valor Agregado	-	100	-	100
Empresas Grandes	-	47.2	-	72.8
Pequeñas y medianas	-	52.8	-	27.2

Nota: Sólo se incluyen establecimientos con más de cuatro trabajadores. La definición de PME ha ido variando, en 1973 era hasta un máximo de 200 trabajadores, para 1974 de 300.

Fuente: Corporación para la Promoción de la Pequeña y Mediana Industria, Principales estadísticas de las pequeñas y medianas industrias.

A partir del Cuarto Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social (1977-1981) la política gubernamental empezó a hacer hincapié en las pequeñas y medianas empresas.

En los ochentas, durante la crisis mundial del petróleo, la economía coreana sufrió una grave recesión. Teniendo una tasa de crecimiento del PNB negativa de -3.7% en 1980, debido a la excesiva inversión destinada a las industrias pesada y química.

Esto provocó cambios en la política industrial, tendiente a reducir los desequilibrios entre la inversión de la industria pesada y ligera, así como en la participación de las empresas grandes y pequeñas en el producto total. La política del gobierno pasó del apoyo selectivo a la industria a uno más amplio y funcional para mejorar la distribución de recursos e incrementó las inversiones en investigación y desarrollo.

Los cambios incluyeron importantes reformas:

- se amplió la liberación de las importaciones;
- se dio una mayor participación del sector privado en los asuntos económicos del país;
- se extendió el apoyo fiscal y financiero a las pequeñas y medianas empresas y se reformó el sistema financiero (que incluyó la reducción de los diferenciales de las tasas de interés entre los préstamos para exportación y los ordinarios, así como la privatización y mayor autonomía de los bancos comerciales).

En cuanto a las medidas para aumentar la disponibilidad de financiamiento y el acceso a los recursos, se dio: "la ampliación del sistema de préstamos obligatorios de 1976, según el cual todos los bancos comerciales deberían destinar una proporción mayor de los préstamos incrementales anuales que destinan a las PME; el establecimiento en 1976 del Fondo de Garantía del Crédito de Corea y, en 1978, del Fondo de Promoción de la Pequeña y Mediana Industria".¹²⁸

Otro factor importante que contribuyó al rápido crecimiento de las PME en la década de los ochenta fue la reorganización productiva entre las empresas grandes y pequeñas. Con el fin de lograr una industria nacional integrada, el gobierno promovió la sustitución de importaciones y la producción interna de partes y componentes. Lo que dio como resultado un mayor aporte de las pequeñas y medianas empresas en esos bienes, en particular de las industrias de maquinaria, electrónica y automovilística.

¹²⁸ Back, Nakki, "Desarrollo e incentivos para las pequeñas y medianas empresas coreanas", *Comercio Exterior*, Vol. 43, N° 6, junio de 1993, México, p.562.

Para lograr una mejor división intraindustrial del trabajo, el gobierno coreano ha impulsado el sistema de subcontratación entre empresas matrices que fabrican productos de ensamblaje y filiales que producen partes y componentes.

Por éstos mecanismos de promoción de las PME, incrementó su participación en el número de establecimientos manufactureros, el empleo y el valor agregado, como se aprecia en el **cuadro C**.

Sin embargo la economía coreana no ha logrado el crecimiento y estabilidad necesario que la coloque en los primeros planos.

Enfrenta retos tanto en el ámbito interno como externo:

- el surgimiento de sindicatos fuertes que le plantean frecuentes conflictos laborales;
- rezago salarial en contraste con una mayor productividad;
- mayores presiones para abrir el mercado nacional junto a un mayor proteccionismo de los países avanzados.

Cuadro C. Indicadores de la Industria Coreana

	1980		1990	
	Número	%	Número	%
Total de empresas	30823	100	68872	100
Empresas Grandes	1044	3.4	1193	1.7
Pequeñas y Medianas	29779	96.6	67679	98.3
Trabajadores (miles)	2015	100	3020	100
Empresas Grandes	1015	50.4	1156	38.3
Pequeñas y Medianas	1000	49.6	1864	61.7
Valor Agregado	-	100	-	100
Empresas Grandes	-	64.8	-	61.7
Pequeñas y medianas	-	35.2	-	38.3

Fuente: Corporación para la Promoción de la Pequeña y Mediana Industria, Principales estadísticas de las pequeñas y medianas industrias.

Para responder a estos nuevos desafíos las políticas industriales de Corea hacen hincapié en el ajuste, el cual comprende el apoyo a industrias de tecnología avanzada, como la de nuevos materiales, robótica y biotecnología; en la promoción de industrias nuevas y crecientes, como la automovilística, la electrónica, la petroquímica y las de bienes de capital e intermedios, y en el ajuste eficiente de las industrias en decadencia. El objetivo último de esa estrategia es transformar

la estructura industrial en una con mayor intensidad tecnológica o con mayor valor agregado. El factor más importante para el éxito del ajuste industrial es el desarrollo y la búsqueda de la autosuficiencia en tecnología.

Las pequeñas y medianas empresas coreanas están expuestas a los mismos retos de las grandes empresas pero están mucho menos preparadas para enfrentarlos; por lo que requieren del apoyo e intervención del gobierno. Para tener éxito en este entorno cambiante tendrán que adoptar diversas estrategias, tales como:

1. Adquirir capacidad tecnológica basada en un enfoque más amplio;
2. Perfeccionar una red constituida legalmente para alcanzar la eficiencia mediante encadenamientos verticales y colaboración horizontal;
3. Aprovechar en menor medida los nichos de mercado en las industrias intensivas en tecnología, y
4. Conquistar nuevos mercados de exportación, incluyendo los países socialistas, e incrementar la internacionalización mediante la transferencia de tecnología y de asociaciones de riesgo compartido.

Hay que señalar que existe una mayor vulnerabilidad de las PME en todo este proceso de ajuste, ya que su mayor participación ha sido en las industrias que han perdido competitividad, como textiles, vestido, calzado, juguetes, etc. Por ello sus exportaciones se han reducido, al igual que su rendimiento en un mercado nacional que se ha abierto rápidamente.

En particular, las PME coreanas están siendo desplazadas del mercado de Estados Unidos por nuevos y fuertes competidores, como China y México. Así, su participación en las exportaciones totales bajó a 39.9% en 1992, mientras que en 1990, habría participado con el 42.1%.

A la baja en las exportaciones en el período de 1990-1992 se agregó la recesión económica que causó la quiebra de un gran número de PME: 4140 en 1990 y 6159 en 1991.

La situación era diferente a mediados de los ochenta, cuando las PME coreanas comenzaron a invertir activamente en el extranjero. Hacia fines de junio de 1992, Corea había realizado inversiones en el exterior por 4061 millones de dólares. De ese total, 15% correspondió a las PME.

En términos de proyectos, sin embargo, su participación es mucho mayor: "47% de los proyectos de inversión en el extranjero, es decir, 901 casos de un total de 1897".¹²⁹

La participación de las PME en la inversión extranjera total de Corea ha crecido de manera notable, en particular en el sector manufacturero: "40% a fines de 1987, 67% en 1989 y 79% en 1991".¹³⁰

Por lo que ésta se ha convertido poco a poco en la estrategia con que las PME han reaccionado a la pérdida de competitividad, especialmente en algunas industrias intensivas en mano de obra, tales como vestido, calzado, juguetes, grabadoras, etc.. Los países a donde se ha dirigido ésta inversión se ubican en el sur de Asia (Indonesia, Tailandia y otros), donde las PME coreanas han encontrado que la mano de obra es relativamente barata.

1.3.2. Medidas para promover las pequeñas y medianas empresas de Corea

Las medidas dirigidas hacia las PME en Corea, se caracterizan por una fuerte intervención del gobierno en materia fiscal y monetaria, así como un marco regulatorio.

La política gubernamental se puede clasificar en dos categorías:

- 1) Una que establece medidas exclusivas y discriminatorias entre las unidades grandes y pequeñas, y
- 2) Otra que consiste en acciones complementarias y de cooperación entre ambas.

La primera categoría comprende:

- El sistema obligatorio de préstamos, conforme al cual los bancos comerciales deben prestar una cierta proporción (actualmente 45% para bancos de cobertura nacional y 80% para los locales) de sus préstamos incrementados anualmente;
- El sistema de industrias reservadas, en el que la fabricación de ciertos artículos corresponde en forma legal y exclusiva a las PME;
- El sistema de préstamos financieros comerciales, al que tienen acceso únicamente las PME y algunas grandes que no pertenecen a la categoría de los conglomerados, y
- La aplicación de incentivos fiscales, que reduce el diferencial de las tasas de ganancia entre las grandes y pequeñas compañías.

¹²⁹ Back, Nakk., Op. cit. p. 563.

¹³⁰ Ibidem. Op. cit. p.563.



Entre las medidas de la segunda categoría, la más representativa es el *Sistema de Fomento de la Subcontratación*. Desde 1978, el gobierno emprendió diversas acciones para incrementar esa forma de inversión, designando ciertos rubros importantes como prioritarios en las negociaciones contractuales. Se dio apoyo preferencial (como suministro de préstamos, fácil acceso a capital extranjero y asistencia técnica) a empresas seleccionadas que se especializarían en artículos prioritarios. Inicialmente el periodo de subcontratación era de un año, posteriormente se extendió a tres como mínimo.

El sistema de subcontratación es similar al de Japón, pero tiene diferencias importantes. En Japón no hay ayuda significativa de las matrices a las filiales. En Corea se está extendiendo una subcontratación horizontal, en la que los productores de partes y componentes especializados abastecen a varias matrices, contrariamente a Japón, donde los subcontratistas suministran sus productos a una sola empresa matriz. El desarrollo del sistema horizontal permite a las PME filiales no sólo sacar provecho de la producción a gran escala sino también promover la especialización, y así elevar la calidad.

POLÍTICAS GUBERNAMENTALES DE APOYO A LAS PME COREANAS

Medidas Diferenciadoras	Sistema Obligatorio de Préstamos	45% bancos nacionales 80% bancos locales
	Sistema de Industrias Reservadas	Fabricación de ciertos artículos en exclusiva
	Sistemas de préstamos financieros comerciales	Acceso exclusivo
	Aplicación de incentivos fiscales	Buscan homogeneizar las tasas de ganancia
Medidas de Cooperación	Sistema de Fomento de la Subcontratación	Suministro de préstamos Acceso a capital extranjero Asistencia técnica

Las PME son más intensivas en trabajo y más vulnerables a los cambios en el entorno económico, por lo que se requiere que se fortalezcan mediante la innovación tecnológica, inducir las a que sustituyan los giros que van perdiendo competitividad por otros con mayor intensidad tecnológica. Así es como se ha dado especial importancia al establecimiento de empresas nuevas de alta tecnología.

Los gastos en investigación y desarrollo (ID) de las PME manufactureras en relación con sus ventas totales pasaron de 0.11% en 1981 a 0.24% en 1991, a pesar del incremento, éste es muy reducido comparándolo con el 2% de las grandes empresas. El gobierno se ha fijado como meta incrementar la relación ventas/ID al 1%.

Con el fin de aumentar el nivel tecnológico de las PME, en 1989 se promulgó la Ley Especial para la Estabilización y el Ajuste Estructural de las Pequeñas y Medianas Empresas (llamada Ley de Ajuste Estructural). Los principales programas que comprende son:

- el establecimiento de un Fondo de Ajuste para las PME;
- la asistencia para la estabilización de las pequeñas empresas
- el incremento del desarrollo tecnológico;
- la creación de una red de información; y
- un programa de asistencia para promover el otorgamiento de concesiones comerciales de las grandes empresas a las pequeñas y medianas.

Estos programas están disponibles para las PME de cualquier industria, pero se da preferencia a las del sector manufacturero.

Los criterios de préstamo para la asistencia conforme a esta Ley abarcan la conversión de un negocio existente en uno nuevo y la transferencia al extranjero de la capacidad excedente de activos, según el programa de estabilización.

Por lo que se refiere al ajuste estructural, las acciones comprenden:

- el suministro de fondos para ID y para el desarrollo tecnológico de la fuerza laboral,
- el fondo para la automatización de las fábricas, el sistema de red de información, y
- la asistencia monetaria y fiscal para las concesiones comerciales mencionadas.

Los préstamos para las actividades de ID prevén una tasa de interés preferencial.

El gobierno amplió también la liberación de las importaciones de tecnología. En 1984 el permiso oficial para realizarlas se sustituyó por simples requerimientos de aviso. Con esto, la adquisición de tecnología por parte de las PME coreanas se incrementó rápidamente. "Las importaciones de



tecnología por país de origen en 1991, la mayor parte correspondió a Japón (52.5%) y Estados Unidos ocupó el segundo lugar (26.3%)".¹³¹

Se considera que el enlace de tres factores: ingenieros y técnicos, capital de riesgo y empresariado de altos ejecutivos, es la clave del proceso de innovación.

Con el fin de aumentar el suministro de capital de riesgo en tecnología se han establecido, con apoyo gubernamental, varias *instituciones de financiamiento*. "Además de la *Corporación para el Avance de la Tecnología de Corea*, que se estableció en 1974 para comercializar los resultados de ID de los institutos patrocinados por el gobierno, a principios de los ochenta se crearon las *Corporaciones para el Desarrollo de la Tecnología, para la Inversión y el Desarrollo, y para el Financiamiento de la Tecnología*".¹³²

Esas instituciones financieras están a cargo de la Secretaría de Finanzas y se rigen por la Ley de Apoyo Financiero a Empresas de Nueva Tecnología (1987).

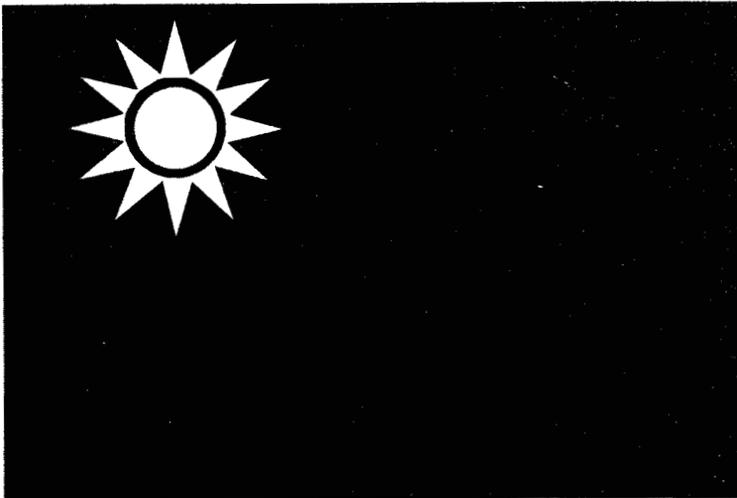
Para apoyar el establecimiento y crecimiento de pequeñas empresas, en 1986 se promulgó la Ley para la Promoción de la Puesta en Marcha de la Pequeña y Mediana Industria. De acuerdo a ésta ley, a fines de 1992 se registraron ante la Secretaría de Industria y Comercio 54 empresas con capital de riesgo o de nueva inversión. Estas 54 empresas sólo pueden invertir en acciones ordinarias o en títulos convertibles de las PME emitidos dentro de un plazo de cinco años a partir de su establecimiento. Además, se creó el Fondo de Garantía de Crédito a la Tecnología de Corea (independientemente del Fondo de Garantía de Crédito), sobre todo para apoyar el desarrollo de nueva tecnología y la comercialización de los resultados de ID y de las PME.

Una de las más graves restricciones a las que se enfrentan las actividades de ID de las PME es la escasez de mano de obra calificada. El sector manufacturero en su conjunto padece ese problema, que es aún más grave en el caso de las pequeñas y medianas empresas. Se han instrumentado diversas medidas que, sin embargo, no son suficientes: la exención del servicio militar para jóvenes técnicos y científicos que trabajan en PME intensivas en tecnología; el apoyo preferencial para las dedicadas a ID en colaboración con institutos patrocinados por el gobierno o universidades, y el suministro de asistencia técnica, servicios de asesoría e instalaciones para capitalización.

¹³¹ Ibid. p. 565.

¹³² Ibidem.

III.2. TAIWAN





III.2. TAIWAN

2.1. Panorama Económico General

- 2.1.1. EL Desarrollo Asistido**
- 2.1.2. El Modelo de Promoción de las Exportaciones**
- 2.1.3. La Intervención Estatal.**
- 2.1.4. Contribución del Sector Externo al Desarrollo.**
- 2.1.5. Consolidación y Expansión del Modelo**

2.2. Las Pequeñas y Medianas Empresas en Taiwan

2.3. Políticas de Apoyo a las Empresas Pequeñas y Medianas

- 2.3.1. Mejoramiento Tecnológico**
- 2.3.2. Asesoría Administrativa**
- 2.3.3. Comercialización Internacional**
- 2.3.4. Otorgamiento de Crédito**
- 2.3.5. Alianzas y Fusiones Comerciales**
- 2.3.6. Red de Subcontratación**

2. TAIWAN

2.1. Panorama Económico General

Las circunstancias presentes en los orígenes de Taiwan en 1949, se refieren a:

- a) extensión territorial muy limitada;
- b) recursos naturales escasos;
- c) exceso de población y tasa de crecimiento demográfico muy elevada;
- d) reducida disponibilidad de capital e infraestructura parcialmente devastada por la guerra;
- e) dictadura militar;
- f) régimen de estado de sitio permanente;
- g) amenaza constante de invasión por parte de la República Popular China, y
- h) cuestionado reconocimiento internacional como nación.

Taiwan, localizado al sudeste de China en el océano Pacífico, se integra por una isla mayor, Formosa, algunas islas pequeñas, entre ellas Matsu y Quemoy, y un conjunto de más de 80 islotes.

La isla estuvo poblada por aborígenes malayos, los que fueron expulsados a las montañas por la colonización china que permaneció en el poder hasta 1895, cuando la isla fue invadida por los japoneses, quienes a su vez la perdieron en 1945 tras ser derrotados en la segunda guerra mundial.

En 1949, Chang Kai-chek, dirigente del Kuomintang, fue derrotado por Mao Tse-tung y los comunistas, que fundaron la República Popular China. Lo que quedaba del ejército nacionalista, seguidos por aproximadamente un millón de civiles y encabezados por Chang Kai-chek, se refugiaron en Taiwan y crearon la China Nacionalista, sometiendo a sus casi seis millones de habitantes. Así Taiwan surge como un Estado militar con el apoyo de los Estados Unidos. Quien concedió ayuda económica y militar a Taiwan de 1951 a 1957 por 683 y 1470 millones de dólares respectivamente¹³³

¹³³ Turner Barragán, Ernesto H., "El modelo de promoción de las exportaciones en Taiwan", *Comercio Exterior*, vol. 46, No.12, diciembre 1996, p.989.

Debido al temor de un ataque de la China comunista, Chang Kai-chek estableció el estado de sitio permanente, fortaleció el ejército, que llegó a sumar más de medio millón de efectivos, y recurrió al apoyo militar de los Estados Unidos, el cual estableció bases militares.

A su muerte en 1975, Chang Kai-chek fue reemplazado por Len Chia-kan, pero posteriormente fue electo y reelecto su hijo Chiang Chin-kwo, quién ejerció el poder hasta su muerte en 1988. Este mantuvo el estado de sitio y retiró la ley marcial hasta 1987. Le sucedió Lee Teng-hui, quien se reeligió en marzo de 1990 y permaneció hasta 1993. Su sucesor es Lien Chang.

Con Lee Teng-hui, Taiwan entró en un proceso de democratización relativa; en 1991 se abrogaron los estados de urgencia y de guerra contra el comunismo y en el mismo año se realizaron elecciones para la Asamblea Constitutiva Legislativa en las que resultó triunfador el partido en el poder.

Generalmente se ha dividido la historia reciente de Taiwan en cinco periodos:

- a) sobrevivencia (durante los cincuenta);
- b) recuperación (en los sesenta);
- c) despegue (los setenta);
- d) ajuste (los ochenta)
- e) madurez (en los noventa).

Para Turner Barragán éstos periodos pueden agruparse en tres etapas o fases de desarrollo: *el asistido; el modelo de promoción de las exportaciones, y el de consolidación y expansión del modelo.*

2.1.1. EL Desarrollo Asistido

A principios de los cincuenta las expectativas de desarrollo de Taiwan eran poco promisorias, pues era un país devastado por la guerra, con muy pocos recursos naturales, una población que se incrementó abruptamente en más de un millón de habitantes y cuya tasa de crecimiento demográfico anual era muy alta (3.8%)¹³⁴. En ese entorno, dos elementos contribuyeron a reactivar la producción. Uno, de carácter interno, fue la reforma agraria que emprendió el gobierno a partir de la compra de la tierra a los latifundistas para redistribuirla entre los campesinos. Con ello se reanimó la producción agrícola y fue posible no sólo abastecer al mercado interno, sino exportar. El otro fue el gran apoyo de Estados Unidos que otorgó una considerable ayuda para el desarrollo,

realizó inversión extranjera directa con la consecuente transferencia de tecnología, y promovió importaciones desde su propio territorio y desde Japón, Alemania Occidental y Hong Kong.

En esa etapa también fue determinante la ayuda externa que de 1950 a 1961 ascendió a 1000 millones de dólares, equivalente a 6% del PNB y a más de la tercera parte de la inversión bruta y de las importaciones.¹³⁵

La estrechez del mercado interno muy pronto obligó a Taiwan a producir también para el exterior aprovechando la apertura de los mercados japonés y estadounidense, lo cual imprimió mayor dinamismo al ritmo de desarrollo.

Taiwan logró emplear plenamente sus capacidades agrícolas y desarrolló una industria intensiva en mano de obra, único recurso que poseía en abundancia; de esa manera escapó a las hambrunas y a la miseria que desde principios de siglo caracterizaron a muchas regiones de China. En los años cincuenta el crecimiento anual del ingreso per cápita fue de 3.8%, a pesar de que también la población creció a un ritmo anual de 3.8%.¹³⁶

En 1965 el país había cambiado drásticamente; su población era de 12.5 millones de habitantes, con una densidad muy alta de 345.6 habitantes por kilómetro cuadrado. En el mismo año la superficie cultivada se empleaba a su plena capacidad, 28.3% del territorio, o sea un millón de hectáreas, de las cuales la mitad se dedicaba al arroz, 10% a la caña de azúcar y el resto a otros cultivos, como patatas, soya, mandioca, plátano, piña, té.

Aunque la balanza comercial seguía siendo negativa, el desarrollo de su planta productiva permitió a Taiwan a exportar principalmente azúcar, textiles, productos forestales, banano y arroz. Estados Unidos y Japón absorbían el 65.4% de esas exportaciones y Hong Kong, Alemania Occidental y otros países el resto. El déficit se cubría con la ayuda para el desarrollo, a pesar de su gradual reducción: de 7.8% del PNB en 1957 descendió a 2% en 1964.¹³⁷

2.1.2. El Modelo de Promoción de las Exportaciones

¹³⁴ Fouquin, M., "Pacifique: Le recentrage asiatique", *Económica*, París 1991.

¹³⁵ Jenkins R., "La experiencia de Corea del Sur y Taiwan: ¿Ejemplo para América Latina?", *Bulletin of Latin American Research*, vol.10, No. 1, 1991.a

¹³⁶ Fouquin, M., Op.cit.

¹³⁷ Ibidem.

En 1965 Taiwan había superado la etapa crítica de los años cincuenta y la mano de obra y sus recursos naturales se empleaban a plena capacidad. Los problemas que persistían eran: un déficit crónico en la balanza de pagos que se cubría con la ayuda para el desarrollo y las inversiones directas; un desarrollo industrial incipiente que se limitaba básicamente a la industria textil y otras cuantas actividades, y un mercado interno reducido. En lo político, gobernaba una dictadura militar, que entendió que para mantener el poder se requería desarrollar al país, por lo que emprendió una activa gestión gubernamental.

2.1.3. La Intervención Estatal.

George W. Tsai señala una serie de acciones de política económica que entrañan una fuerte intervención estatal y que se caracterizan por estimular la gestión activa del sector privado en lugar de inhibirla o sobreprotegerla, es decir, una política de desarrollo concertada.

La política de desarrollo concertada. En 1953 el gobierno puso en marcha una política apoyada en la industrialización mediante la sustitución de importaciones e introdujo los planes económicos cuatrianuales. Aplicó además medidas de control y apoyo, como tarifas arancelarias, controles a la exportación e importación, paridades cambiarias múltiples y mantuvo la moneda sobrevaluada para proteger a la industria nacional. Con ello logró generar un proceso de crecimiento y acumulación en las industrias de alimentos, textil, de cuero y pieles, hulera y petroquímica.

Frente a los desequilibrios y la pequeñez del mercado, a finales de los cincuenta la estrategia gubernamental se orientó hacia la exportación, por lo que se devaluó la moneda, se concedieron a las empresas exportadoras reducciones de impuestos y de tarifas arancelarias, así como créditos con un interés bajo y se alentó la inversión extranjera directa. Fue hasta 1965 cuando aparecieron las industrias maquiladoras. En los años setenta se realizan nuevos cambios, se programan los Diez Grandes Proyectos para dotar al país de infraestructura y, aunque se mantienen las tácticas exportadoras, poco a poco se sustituyen las industrias intensivas en mano de obra con intensivas en capital de alta tecnología, como la electrónica y las de productos eléctricos y químicos.

Gracias a su solidez económica, en los años noventa pudo emprender el Plan Nacional de Construcción, o Plan de Desarrollo de Seis Años, para modernizar la infraestructura del país.

La intervención estatal ha sido muy considerable y es claro que el gasto se dirige cada vez más tanto a elevar la productividad del país y de los trabajadores cuanto a mejorar su bienestar.

En cuanto a las reformas, se establecieron el control del sistema financiero, las leyes para promover la inversión y prohibir el retiro de los capitales del país; se emprendió la reforma del sistema impositivo, se extendió la educación obligatoria de seis a nueve años, se devaluó la moneda (el dólar taiwanés) y, desde principios de los sesenta se cambió de estrategia del modelo para estimular el crecimiento, con lo que del modelo de sustitución de importaciones se pasó al de promoción de las exportaciones.

2.1.4. Contribución del Sector Externo al Desarrollo.

La ayuda al desarrollo disminuyó durante los años sesenta (de 7.8% del PNB en 1957 bajó a sólo 2% en 1964) y en los setenta se suspendió totalmente. Así, de 1951 a 1969 Estados Unidos proporcionó a Taiwan por ese concepto 1547 millones de dólares.

Aunque la ayuda del exterior se redujo, la nueva estrategia gradualmente manifestó su éxito en la generación de divisas. A pesar del fuerte incremento de las importaciones en los años sesenta, en 1970 Taiwan obtuvo un pequeño superávit de 34 millones de dólares (véase el cuadro A).

Posteriormente, en el período 1974-1981 el aumento de los precios del petróleo generó déficit en la balanza comercial, el cual fue desapareciendo paulatinamente; con la caída de los precios del petróleo, surge un cuantioso superávit, que en 1992 llega a 12756 millones de dólares (véase el cuadro A).

Cuadro A. Comercio Exterior de Taiwan

Año	Importaciones	Exportaciones	Balanza comercial
1955	207	280	-87
1960	252	330	-78
1970	1528	1562	34
1974	6172	5459	-713
1980	20610	20357	-253
1990	57255	68443	11188
1992	71923	84679	12756

Fuente: DGBAS, *Taiwan Statistical Data Book*. Taipei.

El análisis de la composición de las exportaciones y de las importaciones proporciona información con respecto a la especialización productiva a Taiwan y su éxito relativo.

El cuadro B muestra la evolución del comercio de Taiwan; se aprecia el tránsito de las exportaciones de productos agrícolas y agrícolas elaborados, predominantes en los años cincuenta, hacia los industriales, que en 1970 ya constituyen cerca de 80% del total de las exportaciones. Por su parte, el análisis de las importaciones de 1950 a 1970 revela un proceso de sustitución de los bienes de consumo, una importación estable y predominante de bienes intermedios que aumenta de 1974 a 1982, probablemente por el aumento de los precios del petróleo, pero que se mantiene durante los ochenta y los noventa como contrapartida del crecimiento y el desarrollo de las industrias exportadoras; finalmente, se observa una importación creciente y considerable de bienes de capital en los años sesenta y setenta que corresponden al período de industrialización y puesta en marcha de grandes obras de infraestructura.

El modelo de industrialización basado en el desarrollo de las exportaciones dio origen a un sector maquilador que contribuyó a resolver dos problemas fuertes de la economía: el desempleo y la generación de divisas.

Cuadro B. Comparación de las exportaciones y las importaciones (porcentajes)

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Productos agrícolas	Productos agrícolas elaborados	Productos industriales	Bienes de Capital	Bienes Intermedios	Bienes de consumo
1952	22.1	85.8	8.1	14.2	65.9	19.9
1960	12.0	56.7	32.3	27.9	64.0	8.1
1970	8.6	12.6	78.6	32.1	62.8	4.9
1980	3.6	5.1	90.8	23.4	70.8	5.8
1990	0.7	5.3	95.5	17.5	70.4	12.0
1992	0.6	3.7	95.7	17.6	69.3	12.9

Fuente DGBAS, *Taiwan Statistical Data Book, Taipei*.

2.1.5. Consolidación y Expansión del Modelo

En el desarrollo económico de Taiwan el factor externo ha favorecido la dinámica interna, al crecer las exportaciones y el empleo, se han obtenido más divisas y ha aumentado el consumo y el ahorro internos.



De 1965 a 1987 la tasa de ahorro se elevó de 20 a 39 por ciento, una de las más altas del mundo.¹³⁸

Dado que la participación relativa de la inversión en el PIB es de 20%, y la correspondiente al ahorro es de 39%, Taiwan ha acumulado excedentes financieros muy considerables. A partir de 1985 el superávit comercial superó los 10 000 millones de dólares, por lo que el país ha acumulado reservas por más de 150 000 millones de dólares y es uno de los mayores inversionistas potenciales del mundo.

Cuadro C. Balanza Comercial de Taiwan, 1984-1991 (miles de millones de dólares)

Año	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Total
Balanza									
Comercial	9.2	11.2	16.9	20.3	13.8	16.2	14.9	15.7	118.2

Fuente: Banco de Datos del Modelo Mundial de Wharton, RAMSES 93, anexo estadístico, p.411.

¹³⁸ Fouquin M., op.cit.

2.2. Las Pequeñas y Medianas Empresas en Taiwan

En la economía de Taiwan coexisten las grandes empresas que dominan el mercado nacional y las pequeñas y medianas empresas (PME) orientadas al mercado de la exportación. Esto es resultado (para las PME) de las barreras para acceder al mercado interno y los elevados aranceles y controles a la importación que protegen a las empresas estatales.

El escaso desarrollo de los mercados financieros priva a las PME de los créditos que necesitan para su crecimiento. Y los recursos que obtienen son de inversionistas particulares. Siendo así la situación, prefieren crear empresas nuevas reuniendo a varios inversionistas que crecer en tamaño.

Otro factor que influye en el incremento de las PME es la falta de incentivos para asumir riesgos de largo plazo. La incertidumbre política favorece los proyectos de corto plazo.

En 1986 las PME contribuyeron con 57.2% del empleo del país, 40.3% de la producción y 66.4% de las exportaciones. Emplean más mano de obra que las grandes, lo cual implica que sus costos de capital son más altos. Pero por otro lado, han ayudado a mejorar la distribución del ingreso. En los últimos años su participación en el empleo ha aumentado, mientras en la producción ha disminuido. En 1990 aportaron 71% del empleo y 39.4% del producto manufacturero.

Pero la participación de las PME ha disminuido también. Esto se debe a que anteriormente el impulso de las exportaciones se debía en gran parte a la demanda de importadores y almacenes de cadenas al menudeo, y los fabricantes de Taiwan producían conforme a los diseños y especificaciones de aquellos. Hoy tienen que ofrecer sus productos en los mercados internacionales, con sus propias marcas, diseños y redes de comercialización.

Ante las crecientes dificultades que enfrentan para promover sus exportaciones, muchos de los fabricantes independientes se han convertido en filiales de las grandes empresas, y otros han optado por asociaciones más estrechas. Esto da como resultado que las grandes empresa desempeñen el papel más importante en la producción.

2.3. Políticas de Apoyo a las Empresas Pequeñas y Medianas

A principios de los sesenta las PME registraron un importante crecimiento gracias a las acciones de promoción de exportaciones, que consistían en otorgamiento de créditos con bajos intereses y las autorizaciones para dedicarse al comercio exterior con un capital mínimo.

En 1967 se publicaron los Lineamientos para Asistir a la Pequeña y Mediana Empresas, donde se establecieron las condiciones a cumplir para beneficiarse de la ayuda gubernamental, se señalaban

1. "dedicarse a negocios de exportación o tener potencial para ello,
2. fabricar productos que sustituyan importaciones;
3. tener vínculos con empresas importantes;
4. poseer capacidad para crear empleos;
5. fabricar productos que cumplan las normas nacionales o introducir productos con buenas perspectivas de mercado;
6. formar parte de las industrias de apoyo de la defensa, y
7. ser considerada empresa prioritaria en el plan de desarrollo gubernamental."¹³⁹

Los Lineamientos se orientaban a fortalecer su presencia en el mercado de exportación, más que a promover la creación de nuevas unidades.

En 1977 se revisaron los Lineamientos, en este proceso se señaló que la ayuda se limitaría a las empresas orientadas a la exportación cuyas instalaciones cumplieran con las normas de seguridad, en 1992 se sustituyeron por el Decreto para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresas.

Los programas que surgieron a partir de los lineamientos se orientaron hacia:

1. "elevar el nivel tecnológico;
2. ganar eficiencia en los procesos administrativos;
3. promover la capacidad de comercialización internacional;
4. mejorar el acceso a los mercados de crédito;
5. fomentar alianzas y fusiones comerciales entre ellas, y
6. establecer redes de empresas satélite para facilitar la subcontratación."¹⁴⁰

2.3.1. Mejoramiento Tecnológico

Hasta antes de 1980 el avance tecnológico de las pequeñas y medianas empresas surgía de su capacidad de absorción más que de su capacidad de innovar. La tecnología de los países avanzados se difundió en Taiwan mediante la inversión extranjera directa, la subcontratación del fabricante del equipo original y los contratos de otorgamiento de licencias de tecnología.

¹³⁹ Fouquin M., Op. cit. p. 568

La ayuda del gobierno consistió en subsidiar la educación en general y la capacitación técnica, claves para que se pudiera dar dicha transferencia. Ya que la disponibilidad de obreros calificados no sólo ayudó a las PME a adoptar nuevas tecnologías, también fue un incentivo para atraer inversión extranjera.

2.3.2. Asesoría Administrativa

Los servicios de asesoría gubernamental abarcan las áreas de producción, comercialización, personal, finanzas, automatización, control de calidad y reducción de contaminación. El sector público cubrió parte de los costos de asesoría.

2.3.3. Comercialización Internacional

Un punto débil de las PME en la comercialización internacional es su falta de recursos para hacer acopio de la información del mercado y promover sus propios nombres de fábrica. Por lo que para cubrir ésta desventaja, se creó la Asociación para el Comercio Exterior de China (CETRA, por sus siglas en inglés), que cuenta con oficinas en todo el mundo y salas de exposición en las principales ciudades donde promueve los productos de Taiwan.

2.3.4. Otorgamiento de Crédito

La asistencia tecnológica y la asesoría administrativa se otorgan tanto a las grandes como a las pequeñas y medianas empresas, pero el apoyo de crédito está reservado a las últimas, que son discriminadas por la banca comercial.

En 1976 el gobierno inició la transformación de ocho bancos de ahorro en instituciones especiales para la pequeña y mediana empresa, a las cuales deben otorgar no menos del 70% del total de sus créditos. A diciembre de 1990 los depósitos conjuntos de los ocho bancos representaban 13.3% del total de las instituciones financieras del país. Debido a su tamaño, su participación en los créditos de las PME era sólo 25% del obtenido por esas empresas, que recibieron a mayor parte de sus créditos de la banca comercial y otros agentes financieros.

El 73.2% de los préstamos concedidos por los bancos especializados correspondió a las PME; el porcentaje de la banca comercial fue de 36.6 y el del sistema bancario en su conjunto, de 41.5%, proporción superior al índice de ventas de éstas en el mismo año (32%). Considerando las

¹⁴⁰R. Jenkins, "La experiencia de Corea del Sur y Taiwan: ¿ejemplo para América Latina?", *Bulletin of Latin American Research*, vol. 10, No. 1, 1991.

instituciones financieras no bancarias (cooperativas de crédito regionales), la proporción aumenta. Las PME solicitan más préstamos que las grandes por su menor capacidad de conseguir fondos en el mercado accionario. La relación de pasivo a capital contable es, por tanto, más alta entre las PME.

Además de la ayuda crediticia, el gobierno taiwanés estableció préstamos para fines específicos como:

- ◆ el mejoramiento del control de calidad,
- ◆ innovaciones de productos,
- ◆ renovación de instalaciones,
- ◆ importación de maquinaria y equipo, automatización, ahorro de energía y
- ◆ dispositivos anticontaminantes.

2.3.5. Alianzas y Fusiones Comerciales

Para enfrentar los problemas relativos a la pequeña escala, el gobierno ha impulsado la formación de alianzas comerciales entre ellas y fusiones comerciales con entidades más grandes.

El gobierno considera que las fusiones de industrias seleccionadas elevan la competitividad. A las empresas que surgen de este proceso se les reduce el 15% el impuesto sobre la renta durante los dos primeros años de operación y se les permite retener un monto de utilidades superior al fijado en el régimen normal.

2.3.6. Red de Subcontratación

Para tal fin, en 1981 se emprendió un programa para organizar diversas redes de subcontratación; las PME suelen establecer convenios de subcontratación de corto plazo con algunas de las principales empresas. El gobierno alentó la formalización de esas relaciones por considerar que tal asociación semipermanente generaría ventajas intrínsecas a las empresas integradas sin obstruir las ventajas derivadas de la independencia.

Se esperaba que en el marco de la red de subcontratación fluyera la información sobre tecnología, comercialización y demanda del consumidor, entre otras, para incrementar la competitividad de las empresas de la red como grupo. Asimismo, se preveía que la empresa principal, por lo general de

Error

An error occurred while processing this page. See the system log for more details.

A pesar de los diferentes apoyos gubernamentales a las PME, éstas nunca han recibido un tratamiento fiscal especial. Con frecuencia se les discrimina de los programas de incentivos para incrementar la inversión porque sus montos en ese rubro suelen ser demasiado pequeños. El decreto mencionado trata de corregir ésta situación, además de que eleva el límite superior de las utilidades retenidas acumuladas de las PME por encima del establecido para las grandes empresas. Ello con el propósito de incrementar la disponibilidad de fondos internos y mejorar la estabilidad financiera de las PME, agobiadas a menudo por deudas externas.

Un fracaso del gobierno ha sido la promoción de grandes comerciales y la fusión de las pequeñas y medianas. Al parecer los incentivos para aumentar la escala de la empresa no son consistentes con las fuerzas del mercado, que van en contra de las grandes empresas.

Aunque existan economías de escala y economías de alcance en la comercialización internacional, hay pocos incentivos para que los fabricantes pequeños deleguen su función de exportación a las empresas comerciales. Ello se debe a que la demanda de sus productos proviene directamente de importadores, fabricantes y almacenes al menudeo. Sus exportaciones dependen de su relación con esos clientes y su capacidad para fabricar a bajo costo los productos solicitados. Renunciar a la relación cliente-proveedor pone en peligro la viabilidad de los pequeños fabricantes.

¹⁴²Tain-Jy Chen. "Las empresas pequeñas y medianas de Taiwan", *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 6, junio de 1993, p.571.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha destacado la gran importancia que tienen las Pequeña y Medianas Empresas en el desarrollo económico de cada uno de los países aquí abordados, independientemente de su ubicación geográfica, del nivel de desarrollo económico alcanzado o de su organización política.

Como se puede apreciar en el Cuadro comparativo de variables económicas que se anexa al final, las PME participan en casi todos los sectores de la estructura económica de cada país, con mayor predominio en el sector industrial manufacturero, seguido por el de servicios y finalmente el agrícola. En muchos casos son proveedoras de insumos o bienes intermedios de las grandes empresas.

Los gobiernos de los países aquí analizados han reconocido no sólo la importancia que representan las pme dentro de sus economías, lo que se observa en las tasas que aportan al Producto Interno Bruto (PIB)¹⁴³, además de que distribuyen el mayor porcentaje de bienes y servicios, representan un universo nada despreciable en la recaudación fiscal. Tienen también un papel muy significativo en el desarrollo y la estabilidad social y política, ya que tienen un alta capacidad para absorber y ocupar mano de obra, cuyos crecientes niveles de desempleo presionan la amenazan continuamente, con expresiones de violencia de todo tipo.

Lo anterior ocurre tanto en nuestro país, en los países de industrialización reciente como Corea y Taiwan, así como en países con un desarrollo sostenido como Italia, España y Estados Unidos.

No obstante el reconocimiento al importante papel con el que participan en cada una de las economías, las PME son el flanco más vulnerable en el proceso de globalización económica mundial. Ante la apertura económica que se realiza en cada país, y en el caso del nuestro la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, como parte de este proceso, se enfrentan a la fuerte competencia externa representada por los grandes oligopolios, en condiciones muy desiguales.

En lo que respecta a la competencia interna, la situación no cambia significativamente. Las políticas económicas instrumentadas en cada uno de los países analizados han favorecido la formación de grandes oligopolios, como en el caso coreano lo pueden atestiguar la fuerte presencia de los Chaebol en detrimento de las PME. En el caso de México la aplicación de estas políticas han

¹⁴³ Ver Cuadro 1. Participación de la Pequeña y Mediana Empresa, localizado en la Introducción.

generado una economía poco integrada entre sus diferentes sectores y entre los tamaños de las empresas que en ellos participan.

Estos factores han dado como resultado una drástica reducción en el número de las PME y por consecuencia un incremento creciente de la tasa de desempleo y de la economía informal, lo que amenaza la estabilidad política, social y económica en cada país.

En relación a su propia dinámica organizacional interna las PME tienen ciertas características que les posibilitan tener una mayor competitividad sobre las grandes empresas:

- ◆ Responden de forma más rápida y flexible a los cambios que presenta el mercado (nuevos requerimientos en características de los productos), por el contacto más cercano y directo que tienen con sus clientes. Este contacto les permite detectar más aceleradamente las necesidades de su mercado.
- ◆ Su tamaño les permite física y organizacionalmente consolidar agrupaciones, distritos o parques industriales que les pueden facilitar su operación y comercialización de sus productos, lo que es muy claro en el caso de Italia, España y México.
- ◆ Su demanda se relaciona estrechamente a la relación calidad-precio.
- ◆ Responden más rápidamente a los cambios permitiéndoles atender nuevas demandas, ya que sus lotes de producción e inventarios son reducidos.
- ◆ Su tamaño les permite fomentar y promover la especialización, la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías.
- ◆ El reducido número de trabajadores con que operan les posibilita un mejor manejo de los conflictos laborales, así como una gran absorción de las jornadas laborales (extensión)¹⁴⁴.

Las desventajas de las PME atribuibles a su propia dinámica organizacional en contraste con las grandes empresas tenemos:

- ◆ La carencia de una cultura organizacional empresarial. Que afecta de forma más evidente a las PME, ya que al carecer de una visión empresarial para avanzar, crecer y mantenerse de forma autosuficiente y sostenida las coloca en un plano más frágil amenazando su permanencia.
- ◆ Como consecuencia de lo anterior, es detectable la falta de formación y capacitación empresarial, ya que el dinero destinado a ello se percibe como gasto y no como inversión.

¹⁴⁴ Recordando que una de las variables que se utilizan para definir a la Pequeña y Mediana Empresa es el número de trabajadores. En el caso de México el rango de 1 a 100 trabajadores es para la Micro y Pequeña Empresa, y de 101 a 250 para la Mediana.

- ◆ Es frecuente que la estructura organizacional de la empresa corresponda más a una estructura familiar y no empresarial.
- ◆ Existe desconocimiento de la posición competitiva que guardan en el mercado, que en la mayoría de los casos es muy limitada, lo que les impide el ágil ingreso a los mercados,
- ◆ Desconocimiento de los apoyos en tecnología y financiamiento a los cuales pueden recurrir. Aunado a la falta de difusión por parte de las entidades encargadas de hacerlo en cada país.
- ◆ Falta de apoyos reales a su alcance de tecnología, calidad y financiamiento, por lo que tienen que operar con tecnologías muy limitadas y poco actualizadas, con las que obtienen productos con bajos estándares de calidad.
- ◆ Poca cohesión interna como sector empresarial, además de falta de homogeneidad cultural en el contexto social.

Estas desventajas aunque generales a todos los países, no tienen los mismos efectos en cada uno de ellos, la variable que interviene es la cultura y la ideología, en los países asiáticos fundamentados en la doctrina de Confucio, se le da una gran importancia a la educación, no sólo por la población, sino también por el gobierno quien la ofrece. Esto permite que su población enfrente las dificultades que se le presentan con mayor creatividad e imaginación.

En todos los países analizados, se han generado programas, políticas y mecanismos de apoyo para el sector de las PME, creándose instancias para auxiliarlas. Un ejemplo de éstas es Nacional Financiera en México y Mezzo Credito Centrale en Italia. Algunos ejemplos de los programas creados para atender a este sector son: PRONAMICE, PROMIP, PROMIN, FOPYME, en México; APE en Estados Unidos, Capacitación Gerencial y Técnica, Apoyos a la Exportación y Certificación de Calidad, en Italia; Apoyos a la cooperación empresarial, al producto industrial, al financiamiento, en España; Programa de Desarrollo a la PME, Fondo de Ajuste para la Estabilización, Otorgamiento de concesiones de producción, en Corea; Mejoramiento Tecnológico, Asesoría en Administración y Comercialización Internacional, en Taiwan.

La estrategia básica se fundamenta principalmente en:

- ◆ Políticas de financiamiento para mejorar tecnologías, procesos de administración, ámbitos organizacionales, sobre todo para empresas que se vinculen al sector exportador.
- ◆ Se ha tratado de propiciar los agrupamientos industriales por estado, distrito, etc., según del país al que nos refiramos.

- ◆ Se ha buscado la vinculación de las PME con los centros e institutos de investigación aplicada y desarrollo de tecnología a través de la organización de Foros Tecnológicos, con el fin de facilitar su modernización tecnológica e incrementar su competitividad.
- ◆ Se ha propiciado la participación de organismos públicos, privados y financieros, con programas de apoyo y financiamiento.

No obstante los programas y políticas de apoyo a las PME que los diferentes gobiernos han instrumentado, no han sido suficientes ni han producido el impacto deseado o planeado.

Es de suma importancia trabajar bajo una nueva educación que modifique la manera de actuar y pensar, con un estricto compromiso ante nuevas reglas de competitividad universal, como son las Normas Oficiales Mexicanas, las Normas Internacionales ISO, cuyo cumplimiento requiere de un esquema organizacional humano y de estructura especial.

Algunas propuestas para mejorar la situación interna u organizacional de las PME son:

- Desarrollo de habilidades empresariales como: liderazgo, negociación en los mercados de materias primas, tecnologías, productos terminados y financieros. Estas habilidades se pueden desarrollar a través de cursos que pueden ser impartidos por las diferentes instancias gubernamentales creadas para apoyar a este sector, en el caso de México tenemos a SECOFI, NAFIN, BANCOMEXT ; por organizaciones no gubernamentales fundadas con el objeto de apoyar a las PME; por Universidades o Institutos de Educación Superior que reconocen su compromiso con el desarrollo económico de sus respectivos países; y finalmente por las mismas organizaciones empresariales que las agrupen.
- Trabajar en la consolidación de su organización para cimentar su presencia en el mercado interno y promover su participación en el de exportación. Lo que implica llevar a cabo una planeación de todas sus actividades, de producción, comercialización y administración.
- Fomentar la especialización en las empresas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Definir claramente y por escrito sus gestiones administrativas, tomando como referencia modelos de normalización y certificación.
- Sensibilizar a todo el personal involucrado en la empresa, desde los gerentes o directores hasta el personal operativo de que el éxito de la misma depende de su participación. Promover la cultura de calidad humana hacia su interior, lo que implica trabajar en el mejoramiento de la moral, del ambiente físico de trabajo, de las relaciones humanas.

- Dejar de buscar los resultados inmediatos, trabajar con la mentalidad de que los logros se ven a mediano y largo plazo.
- Buscar y supervisar la calidad de los productos y/o servicios.
- Detectar y aprovechar las experiencias y capacidades creativas de todos los involucrados en la empresa.

Las condiciones externas que favorecerían la permanencia y desarrollo de las PME, serían:

- Mayor cohesión como sector, y quizá también como subsectores, es decir por un lado lograr una mayor cohesión entre las microempresas y por otro las pequeñas y medianas. Crear organismos que las agrupen ya sea por tamaño y/o por rama económica, con el fin de que identifiquen sus necesidades específicas y sean un frente fuerte en las negociaciones. Firmar convenios de cooperación e intercambio de experiencias con organismos similares.
- La formación de empresas integradoras que agrupen a varias PME para reducir costos, obtener mejores condiciones de financiamientos, lograr otros mercados y obtener una mayor calidad en sus productos.
- La vinculación con los centros de investigación y educación que les facilitaría el acceso al conocimiento especializado que necesiten, a través de asesorías, consultorías.
- De parte del sector público, como los gobiernos federales, estatales y locales políticas fiscales que graven su actividad a grados mínimos, que les permitan ser competitivas.
- Requieren de políticas de financiamiento que ofrezcan tasas y plazos asimilables por las PME y que no las ahogue en deudas.

El problema es complejo, se necesitan de condiciones externas e internas para que las PME puedan ser operativas, las acciones a realizar implican a diferentes actores, las empresas mismas, las universidades, el gobierno en sus diferentes niveles y las organizaciones sociales, la falta de acción de alguno de ellos retardaría su desarrollo.

CUADRO COMPARATIVO DE LAS VARIABLES ECONÓMICAS DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS, ESPAÑA, ITALIA, COREA Y TAIWAN

	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	ESPAÑA	COREA	TAIWAN
SECTOR ECONOMICO PRIVILEGIADO ACTUALMENTE	Sector industrial y de servicios	Sector industrial manufacturero	Sector industrial manufacturero	Sector industrial manufacturero	Sector industrial manufacturero
SECTORES ECONOMICOS	Manufactura	Manufactura	Manufactura	Manufactura	Manufactura
SECTORES QUE MAS EXPORTAN	Ramas petroleras y Manufacturas	Manufactura, maquinas y equipo de transporte	Manufactura metal y textil y confección	Manufactura textil	Manufactura electrónica y textil
SECTORES QUE MAS IMPORTAN	Industrial	Industrial	Industrial	Industrial	Industrial
BIENES QUE MAS IMPORTAN	Bienes intermedios	Equipo de transporte, maquinaria y bienes manufactureros.	Bienes intermedios	Bienes intermedios	Bienes intermedios y bienes de capital.
POLITICA INDUSTRIAL	Liberalización de los mercados, apertura comercial y financiera.	Valores: optimismo pragmático, racionalización	Industrialización, adaptación. Promoción de exportaciones.	Comprometer recursos extranjeros. Promoción de la inversión directa.	Promoción de las exportaciones. Captación de la inversión directa.



CUADRO COMPARATIVO DE LAS VARIABLES ECONÓMICAS DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS, ESPAÑA, ITALIA, COREA Y TAIWAN

TEMAS	MÉXICO	EUROPA	ITALIA	ESPAÑA	COREA	TAIWAN
TRATADOS Y ACUERDOS O GRUPOS A LOS QUE PERTENECEN	GATT TLC	OTAN TLC Alianza para apoyo a América	SACE (Sesión especial para la garantía del crédito a las exportaciones) ICE (Comité interministerial para la política económica extranjera) Bancos de desarrollo GATT UNION EUROPEA	UNION EUROPEA GATT	APEC (Pacific Economic Cooperation). BDA (Banco de desarrollo Asiático) PECC (Pacific Economic Cooperation Conference) GATT	APEC (Pacific Economic Cooperation). BDA (Banco de desarrollo Asiático) PECC (Pacific Economic Cooperation Conference)
ESTRUCTURA FINANCIERA QUE APOYA A LA PME	Banca de Desarrollo NAFINSA BANCOMEX ETC	Banca de Desarrollo. Intermediarios no bancarios. Prestamos directos	Grupos bancarios Regionales. ATIGHANI CASSA. Instituto de Crédito. BANCA COMERCIAL.	Capital - riesgo. Capital - semilla. Capital de arranque Sociedades de garantía recíproca. Ángeles de los negocios.	Banca comercial, de desarrollo, fondo de garantía de crédito, fondo de promoción de la PME	Banca comercial, de desarrollo, fondo de garantía de crédito, fondo de promoción de la PME
PROYECTOS DE DESARROLLO EN	Modernización. Desarrollo tecnológico.	Consultoría y capacitación	Formación y capacitación empresarial. Asociación y cooperación interempresarial.	Promoción económica, soporte físico, gestión municipal, recursos humanos, asesoría y financiamiento	Modernización tecnológica y desarrollo de recursos humanos. Capacitación gerencial.	Tecnología comercialización internacional. Capacitación tecnológica..



CUADRO COMPARATIVO DE LAS VARIABLES ECONÓMICAS DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS, ESPAÑA, ITALIA, COREA Y TAIWAN

VARIABLES	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	ESPAÑA	ESPAÑA	COREA	TAIWAN
PROGRAMAS DE APOYO AL SECTOR EMPRESARIAL	PRONAMICE PROMIP PROMIN PRODEM FOGAIN	APE (Administración de la pequeña empresa) Préstamos de garantía y directos. Préstamos pequeños al contratista. Líneas de crédito revolventes	Capacitación gerencial y técnica. Infraestructura física Esquema financiero para apoyar inversión. Apoyo a la exportación Certificación de Calidad.	Apoyo a la cooperación empresarial. Promoción de servicios empresariales. Apoyo al producto industrial. Apoyo al financiamiento Apoyo a redes territoriales y organismos internacionales	Programa de Desarrollo PME LAE Fondo de ajuste asistencia para la estabilización. Incremento del desarrollo tecnológico y red de información. Otorgamiento de concesiones	Mejoramiento tecnológico Asesoría en administración Comercialización internacional.
DEFINICION DE PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA	menos de 100 trabajadores	menos de 100 trabajadores	menos de 100 trabajadores	menos de 250 trabajadores	menos de 200 trabajadores	menos de 300 trabajadores
PROBLEMATICA	Marginalización de apoyos institucionales. Inaccessibilidad a créditos por falta de garantía (Son poco atractivos a la banca) Bajos niveles de organización y gestión. Escasa cultura tecnológica. Tendencia a la improvisación. Restringida participación en el mercado.	Constante capacitación y actualización, así como desarrollo empresarial. Mayor fuerza de contratación. Crecimiento del sector.	Capacidad productiva, exigencia de gustos y creatividad. Inversiones limitadas. Capacidades comerciales. Mano de obra, bajo costo.	Inestabilidad a los financiamientos Problemas para acceder productos al mercado Producir con niveles estandarizados. Escasa tecnología	Presencia de sindicatos Rezago salarial Negación a la apertura del mercado nacional Escasez de la mano de obra calificada.	Escaso financiamiento. Falta de apoyo a empresas no exportadoras. Marginalización de empresas que no han logrado su integración con las grandes.

GLOSARIO.

ACTIVIDADES.	Componentes principales del trabajo que se hace en un proceso. Cada actividad se compone de insumo-proceso-resultado (resultado).
ACTIVIDADES DE VALOR AGREGADO.	Son las que agregan valor (desde el punto de vista del cliente) a los productos o servicios que son el resultado del proceso.
APE.	Administración de la pequeña empresa.
CALIDAD.	Es un acercamiento sistemático en busca de la excelencia. Sinónimo de productividad, reducción de costos, planeación del desempeño, ventas y satisfacción del cliente; trabajando en equipo.
CETRA	Asociación para el comercio exterior en china (siglas en ingles).
CIPES.	Comité interministerial para política económica extranjera.
CLUSTERS.	Sinónimo de distritos industriales. Sistemas de grupos de medianas y pequeñas empresas reunidas para abatir costos de producción, para redituarlos en fortalecer la eficiencia y competitividad.
CHAEBOL	Agrupación de oligopolios coreanos.
D.I.	Distritos industriales
EMPRESAS INTEGRADORAS	Empresas de servicio especializado que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña y mediana. Su organización constituye una plataforma para el desarrollo y la modernización de los productos pequeños.
FOGAIN.	Fondo de garantía a la industria pequeña y mediana
GAT.	Acuerdo general sobre aranceles.
HOLDINGS.	Consorcio o grupo de varias empresas.
I+D.	Investigación y desarrollo
ICE.	Instituto nacional para el comercio exterior.
IIP.	Índice de Indicadores Principales.
MEDIO CREDITO CENTRALE.	Banco de desarrollo en Italia.
MINER.	Ministerio de energía.
MPM.	Pequeña y Mediana Industrias.
MPM's.	Micro, Pequeña y Mediana Empresas.
N.D.	No disponible.
P.I.B.	Producto Interno Bruto.
P.N.B.	Producto Nacional Bruto.
PME.	Pequeñas y medianas empresas.
PRINCIPIOS	Realización progresiva de metas personales u organizacionales valiosas y predeterminadas.
REAVAL.	
S.N.	Sin nombre.
SACE.	Sesión especial para garantía del crédito a los exportadores.
TLC.	Tratado de libre comercio.
VALORES.	Subsistencia y firmeza de los actos, dentro de los ámbitos como: la empresa, personas, cliente,
VISION.	Una conceptualización de alto nivel de un resultado que se desea. Generalmente se describe en función de rendimientos económicos y no económicos y del "estilo de vida" del trabajo.
WON	Moneda de cambio coreana.

BIBLIOGRAFIA

- A. Carlesi, "Le Politiche Finanziarie di Impresa nelle fasi di Nascita e Primo Sviluppo", *Instituto de Comercio Exterior Italiano*, 1985.
- Alaez, Ricardo. "Las PYME: una opción insuficiente para el desarrollo regional en la era de la globalización económica". *Economía Industrial*, No. 284, marzo-abril 1992.
- Almanaque Mundial, Televisa, S.A. de C.V., México 1996.
- Amsden, Alice H., *Asian's next giant, jouth Korea and late industrialization*, Oxford University Press, New York, 1989.
- Angeles, Ofelia y Rangel, Ernesto. "Formación de recursos humanos en Corea del sur, Taiwan y México", *Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 12, diciembre 1996.
- Azpe Armella, Pedro. "Reunión Nacional de las Uniones de Crédito", *Mercado de Valores*, No. 6, junio de 1994.
- B10. "Fórmula para libre comercio en América Latina. Banco en síntesis". *Boletín Informativo*, julio de 1992.
- Baek, Nakki. "Desarrollo e incentivos para las pequeñas y medianas empresas coreanas", *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 6, junio de 1993, México.
- Balassa, Beia. *Los países industrializados recientes en la economía mundial*, Fondo de Cultura Económica, México 1988.
- Banco Mexicano de Comercio Exterior. *Boletín informativo*, México 1996.
- Banco Nacional de Comercio Exterior. *Boletín Informativo*, México 1996.
- BANCOMEX. "Rapresentanza Comerciale Di Bancomext in Italia", *Ufficio Comerciale del Messico*, Agosto 1996.
- Baughman, James P. *Historia de la Administración de empresas en los E.U.*, Business History Review, Diana, México 1971.
- Bhalla, a.s. de a.l. "En torno al mercado, el financiamiento de las PYME, al innovación tecnológica y el rol de los organismos internacionales". *Foro Bolívar de la empresa latinoamericana. Una reflexión sobre las PYMES*. Venezuela 1996.
- Blanco Bermúdez, Francisco. "Telefónica de España. Tiempo de alianza estratégica". *Economistas, Colegio de Madrid*, No. 69, 1996.
- Buesa, M.; Molero, J. "Patrones del cambio tecnológico y política industrial. Un estudio de las empresas innovadoras madrileñas" *De Civitas-IMADE (Instituto Madrileño de Desarrollo Económico)*, 1992.
- Bustelo Gómez, Pablo. *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos, siglo XXI*, editores, España, Madrid 1990.
- CEI de CONCAMIN. *Estados Unidos: La recuperación del espacio*, México.
- Coda, V. "L'analisi delle relazioni di causa-efecto nel governo delle imprese", *Finanza, Marketing e Produzione*, No. 2, 1993.
- Colegio de Madrid, "Reflexiones sobre el último trienio de la empresa española", *Economistas*, No. 69 extraordinario 1996.
- Colegio de Madrid. "Apoyo Financiero a la creación y desarrollo de la empresa, un sistema incompleto". *Economistas*, No. 69, 1996.
- Connelly, Marisela. *La política exterior de Taiwan*. Estudios de Asia y Africa. Colegio de México, Vol. 31, No. 2, México 1996.
- Costa campi, María Teresa, "Cambios en la organización laboral: Cooperación local y competitividad internacional. Panorama Económico". *Economía Industrial*, No. 266, marzo-abril 1992.
- De León Judith. "Impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", *Mercado de Valores*, No. 15, año LIII, septiembre de 1993.
- Díaz Escalante, Arsenio. "Apoyo a la micro y pequeña empresa". *Ejecutivo de Finanzas*, IMEF, mayo de 1991.
- Díaz Escalante, Arsenio. "Papel de la Banca de Desarrollo ante de la realidad nacional", *Ejecutivo de Finanzas*, IMEF, diciembre de 1993.

- Edward W. Kelley, Jr. Sistemas de la Reserva federal de E.U. "Tendencias Financieras en Estados Unidos", *Boletín del CEMLA*, mayo - junio 1993.
- Fara Chavez, Joaquín. *Algunas experiencias de Corea y Taiwan en su apertura comercial y su comparación con el caso mexicano*, Centro de Estudios Económicos (COLMEX), Tesis, México 1990.
- Fariñas, J. C. y otros. "La PYME industrial en España", *Civitas*, 1992.
- "Federazione italiana fra conzori per 1' esportazione", *Circulare fed 44771/a. 20, 24, 9*. Roma, 08 febraio de 1996.
- Foro Bolivar de la empresa latinoamericana. *Una reflexión sobre las PMES (por sus actores)*. Asociación Programa Bolívar, marzo de 1996.
- Fouquin, M. "Pacifique: Le recentrage asiatique", *Economica*, París 1991.
- G. Phillips. "Las pequeñas empresas en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, junio de 1993.
- García Liñan, Salvador. "Readaptación fallida. Empresas en crecimiento". *El Financiero*, 29 de abril de 1996.
- Gerarhard Colm, Theoclore. *La economía del pueblo de E. U.*, México 1978.
- Gómez, Carlo; Piñero, Ruben. "La estrategia comercial de Corea del Sur: una retrospectiva" *Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 12, diciembre 1996.
- Huerta González, Arturo. *La política de estabilización económica en México, Horizontes y alternativas*, Diana, México 1992.
- Huerta Gonzalez, Arturo. *Riesgo del modelo neoliberal mexicano*, Diana, México 1992.
- Hynan, Richard. Y W. Streeck. (de). "Flexible Specializa
- INEGI. "Departamento de estudios económicos de Banamex. Y datos del censo económico nacional", México, 1989.
- Informe anual del Banco de México. *Estadística de la industria maquiladora de exportación INEGI, y Encuesta nacional de empleo urbano INEGI*, México 1994.
- Instituto de Comercio Exterior Italiano. "Los localismos italianos": *De la economía sumergida a la internacionalización terciaria*. 1985.
- Jenkins, R. "La experiencia de Corea del Sur y Taiwan: ¿Ejemplo para América Latina?, *Bulletin of Itin American research*, Vol. 10, No. 1, 1991.
- Ley 1/1994, "Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía recíproca", 11 de marzo 1994.
- Ley de puestos, España 1995.
- Management today en español. Febrero de 1994, año XX, No. 6.
- Marchini Waeselynck, "Crédito dirigido y política industrial en Corea del Sur", *Comercio Exterior, Bancomext*, Vol. 46, No. 12, diciembre 1996.
- MINER. "Iniciativa PYME de desarrollo Industrial 1994 - 1999" *Estudios e Informes sobre la PYME*, Madrid 1994.
- MINER. "Los factores que caracterizan el desarrollo local", ", *Estudios e informes sobre la PYME*, diciembre 1995.
- MINER. "Un enfoque de sistemas para explicar el desarrollo local", *Estudios e informes sobre la PYME*, diciembre 1995.
- Ministerio de Economía. "Dirección de pequeña y mediana empresa", Reporte de la encuesta nacional de pequeña y mediana empresa 1991.
- Ministro de la Industria y Energía, "Estudios e informes sobre la PYME", diciembre de 1995.
- Nacional Financiera. "Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994", *Mercado de Valores*, No. 6, marzo de 1991. NAFIN.
- Nacional Financiera. *Boletín Informativo*.
- NAFINSA. "Intermediarios financieros", *Ejecutivo de Finanzas*, año XXIV, enero de 1995.
- NAFINSA. *Programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa*, México 1996 y 1997.
- National Statiscal Office of Korea, 1996.
- Nugent, Jeffrey B. "Wat explains the trend reversal in the size distribution of Korea manufacturing establishments?", *Journal of development Economics*, Elsevier Science, Vol. 48, 1996.
- Opalín Mielniska, León. "Evolución económica en países del sudeste asiático: una experiencia valiosa, *Ejecutivo de finanzas*, IMEF, México, abril 1995.

- Ortiz Hidaigo, Arturo. "Desarrollo empresarial en la consolidación de las reformas y el progreso de la región", *Mercado de Valores*, No. 6, año LIV, México, Junio 1994.
- Oscar Espinoza Villareal, "Micro, pequeña y mediana empresa y la globalización de la economía", *Mercado de Valores*, N.G., México 15 de marzo de 1993.
- Paix, Catherine. "Recles de Empresarios. De la dependencia tecnológica a la innovación: El caso de Taiwan", *Revista Latinoamericana de estudios del trabajo*, año 2, No. 3, 1996.
- Pellegrin, Jean Pierre, "Le role des organismes intermédiaires dans le développement territorial", *Jornadas de desarrollo territorial y comercialización*, Santiago de Campostela, 1991.
- Pilat, Dirk. "Comparative Productivity of Korean manufacturing, 1967-1987", *Journal of development economics*, Elsevier science, Vol. 46, 1995.
- Piso Jó, Silvia. "Modelo italiano de desarrollo industrial", *Mercado de Valores*, No. 8, México. Agosto 1995.
- Romero Castillo, Alfredo. *La transformación histórica de Corea. Estudios de Asia y Africa*, El Colegio de México, Vol. 30, No. 3, México, 1995.
- S. A. "España, el sinuoso camino hacia la integración europea", *Comercio Exterior*, Volumen 46, No. 11, 1996.
- S. A. "PMI, on ponte per l' export", *Instituto de Comercio Exterior Italiano*, Ore 12-11 Globo, 10-en-1997.
- Secchi, Carlo. "Le piccole e medie imprese italiane nella mundializzazione", *Instituto de Comercio Exterior Italiano*, 1985.
- SECOFI. *Diario Oficial de la Federación*, CCCLXXXIX, No. 42, México 30 de abril de 1985.
- Servicio de Información de Estados Unidos, *Comerce*, 1975.
- Sin Autor. *Comercio Exterior*, Junio 1995.
- Tain-Jy, Chen, "Las empresas pequeñas y medianas en Taiwan", *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 6, junio de 1993.
- Tain-Jy, Chen. "Las empresas pequeñas y medianas en Taiwan", *Comercio Exterior, Bancomex*, Vol. 43, No. 6, México, Junio 1993.
- Terrones López, Víctor Manuel. "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de la globalización", *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 6, junio de 1993.
- Tsai, George. *La experiencia de Taiwan en la modernización y sus enseñanzas para otros países en vías de desarrollo. Estudios de Asia y Africa*, El Colegio de México, Vol. 29, No. 1, 1994.
- Turner Barragán, Ernesto H. "El modelo de promoción de las exportaciones en Taiwan", *Comercio Exterior*, Vol. 42, No. 12, diciembre 1996.
- Valcárcel - Resalt, German. "El desarrollo local en España: Un enfoque estratégico para la reactivación de áreas desfavorecidas. *Información comercial española*, 1990.
- Valero López, F. J. "Una nueva fuente para el análisis de la empresa española", *Economistas*, No. 64.
- Werner Martin. "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, balance y perspectiva", *Mercado de Valores*, No. 1, enero de 1995.
- Westplaal, Larry E., "Industrial polity in an export-propelled economy: Lessosns from south Korea's experience", *Journal of economic porspectives*, Vol. 4, No. 3, 1990.
- Yen-Shiang, Shih. "Aspectos financieros en el desarrollo de pequeñas y medianas empresas", *Ejecutivo de finanzas*, IMEF, México, marzo 1996.