

Mediana, pequeña y micro empresa en México y su nexa con la producción flexible

Jorge Isauro Rionda Ramírez

El presente artículo analiza la realidad que presentan las medianas, pequeñas y microempresas en México, a efectos de la implementación de nuevos esquemas de la producción flexible a consecuencia de la apertura económica que se vive desde los años 80. La conclusión es que este tipo de factorías tiende a crecer incluyéndose en los concatenamientos industriales transnacionales, como parte proveedora de servicios o insumos productivos propios o alternativos, ya que su ventaja es la gran flexibilidad que presentan para ello. Esto representa la oportunidad de este sector ante la inclusión de grandes corporativos empresariales transnacionales en el aparato productivo nacional.

RESUMEN

Palabras clave: producción flexible, empresas familiares, mediana, pequeña y microempresa, post fordismo, modernización

Planteamiento

En el inicio del tercer milenio, los micronegocios y empresas familiares son un tema de especial interés en las nuevas economías posmodernas, tanto del capitalismo central como del periférico. Mientras que anteriores trabajos de investigación hablaban del proceso de concentración y centralización del capital (Braverman, 1984; Nurskse, 1965; Hirschman, 1961; Lewis, s/f; y Prebisch, 1961 y 1962), que supone la extinción paulatina de este tipo de microempresas, las nuevas economías basadas en la producción flexible abren nuevas interrogantes y cuestiones de interés respecto a la vigencia, permanencia y sustento de las pequeñas factorías. Éstas se integran al nuevo esquema mundial de desarrollo con una articulación de base, que las hace proveedoras y realizadoras de procesos muy especializados en el marco general de este tipo de economía.

No obstante la relevancia del sector, hay una dicotomía orgánica en la estructura de este tipo de empresas, ya que conviven factorías con un alto grado de articulación a la inversión transnacional, con otras de tipo tradicional cuyo futuro es incierto.

En el esquema 1 se puede apreciar que las factorías, tanto filiales como independientes de las grandes empresas, están

The article analyses the situation of the medium, small and micro business in Mexico, as a result of the implementation of the flexible production that comes from the economic liberalization since the eighties. The conclusion is that this type of factories spreads being included in the transnational industrial lines, as suppliers of services or production inputs, since their great flexibility is an advantage. These characteristics mean the main opportunity of this sector before in the face of the arriving of big transnational corporations to the national economy.

ABSTRACT

Keywords: flexible production, home businesses, medium, small and micro businesses, post-fordism, modernization

transnacionalizadas, localizadas en distintas geografías a nivel mundial. Esta localización responde al área que aporte ventaja competitiva a la fase del proceso de cada factoría maquiladora. Existen un capitalismo central y uno periférico, así que se está hablando de relaciones centro-periferia, donde las grandes empresas han exportado sus factorías medias y pequeñas a la periferia. Las grandes empresas son intensivas en capital y observan el esquema de producción flexible, según se reduce su tamaño las empresas son gradualmente más intensivas en trabajo, de tal modo que las que quedan en la base de la pirámide son empresas manufactureras principalmente.

En el mismo esquema observamos que las naciones del llamado Tercer Mundo desarrollan procesos de producción intensivos en mano de obra, propiamente manufacturas. El Primer Mundo constituye el capitalismo central, mientras que el Segundo Mundo tiene un régimen de regulación socialista en el que dominan la articulación de esquemas de producción artesanal y rígida y la toyotización está en ciernes.

Es importante señalar que las empresas establecen relaciones industriales de tipo vertical o intraempresa, y horizontal o entre empresas. Las llamadas grandes empresas establecen factorías de menor dimensión de tipo proveedurías, unas son filiales y otras son independientes. Evidentemente se

Jorge Isauro Rionda Ramírez es economista, labora como profesor-investigador en la Universidad de Guanajuato y en la Universidad de La Salle (Bajío). Correo electrónico: riondaji@hotmail.com

habla de traspasos entre las empresas filiales y compra-venta entre empresas independientes a un nivel intermedio o a un nivel de producto final. Las grandes empresas (GE) están concatenadas tanto a empresas filiales como a independientes que son proveedoras o ensambladoras de partes de su producción (maquiladoras). Éstas son empresas medianas (ME) y pequeñas (PE) que también se concatenan a otras empresas micro (MI) de tipo familiar (EF).

Las grandes empresas llegan a ser competidoras directas al ofrecer productos sustitutos cercanos, como puede ser la gran empresa A con la gran empresa B en el anterior esquema (GEA vs. GEB). No obstante, en su ramificación llegan a tener conexiones entre sí a través del comercio entre sus filiales o con proveedores comunes independientes. Desde luego, una estrategia de monopolio es no solo controlar el mercado de su producto final, sino el mercado de sus proveedores, un monopolio que implica monopsonio de sus mercados de insumos. La tendencia por sistema es tratar de mantener los menores lazos posibles de proveeduría y controlar a sus proveedores. Esto se ejemplifica en el esquema, donde se puede observar que las empresas en recuadro gris claro pertenecientes a la gran empresa A llegan a tener nexos a través de las filiales MEA2 y PEA3 con las respectivas de la gran empresa B (MEB1 y PEB1).

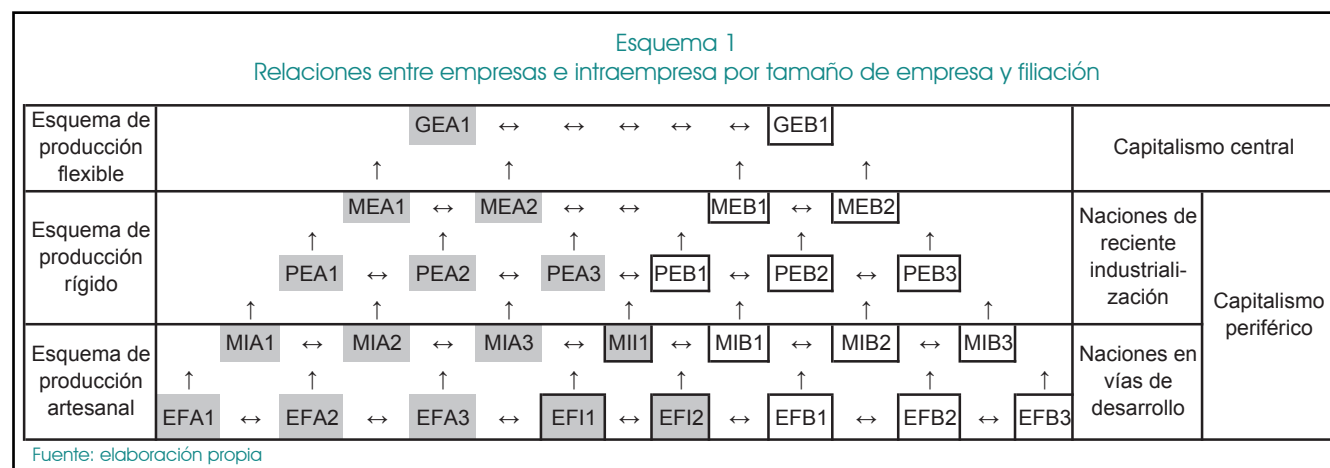
Las empresas en recuadro gris claro son filiales de A y en recuadro gris oscuro son filiales de B, en tanto que las de recuadro blanco son empresas independientes proveedoras de ambas (MII1, EFI1 y EFI2). Las relaciones de proveeduría van de abajo hacia arriba o son transversales ascendentes. Incluso pueden ser horizontales, pero no van en sentido descendente, esto es, de arriba hacia abajo. La tendencia siempre será a que estas relaciones se rijan por el principio de que quien controle su mercado de proveedores controla también el mercado de su producto.

Las naciones de reciente industrialización son las “clases medias” entre las naciones, cuyo aparato productivo está constituido por empresas medianas y pequeñas que se incorporan en parte como proveedoras a nivel micro y empresa familiar. Muchas de éstas a su vez son parte del capitalismo periférico, pero en las naciones más atrasadas. Vista la geografía económica desde el tipo de régimen de producción, se observa que en las naciones menos desarrolladas prevalece el régimen de producción artesanal, mientras que en las naciones de reciente industrialización (NIC’s) el régimen que predomina es el rígido. En el primer régimen viven dos terceras partes de la población mundial, mientras que en los NIC’s habita una quinta parte. La séptima parte restante, aproximadamente, vive en el capitalismo central donde impera el régimen de producción flexible.

La necesaria acción gubernamental de institucionalizar iniciativas inmediatas de apoyo y estrategias viables y factibles para su fomento y crecimiento es un aspecto clave para este tipo de industrias, que dan trabajo a un gran grueso de la población nacional y son uno de los principales sustentos de la economía mexicana.

La realidad económica mundial cuestiona en gran medida las tendencias esperadas en años anteriores. Las microempresas proliferan, y aunque nacen y mueren, se siguen reproduciendo en una dimensión que deja en claro que está lejos el día en que este tipo de negocios pierda vigor y vigencia. Al parecer, el nuevo esquema de producción flexible las alberga como parte de una estrategia de producción sobreespecializada y sustentada en procesos productivos de maquilación al grado de especialización y dimensión productiva. Ello abre nuevos mercados, articulaciones industriales y posibilidades económicas a estos micronegocios.

Así, el nuevo esquema de producción compartida articula al capitalismo periférico dentro del esquema general,



mediante procesos de micromaquilación productiva en áreas de producción sobreespecializada y básica. De este modo, las micro y pequeñas empresas se articulan a las grandes y medianas empresas como proveedoras y realizadoras de procesos de complementación o de trabajo sobreespecializado, manufacturado e intensivo en mano de obra, aunque con baja escala de producción. La complementariedad de los procesos de producción alternos, flexibles y sobreespecializados de estos micronegocios les abren nuevas y abundantes oportunidades de participación y mercado. Es por ello que las microempresas encuentran en el esquema general de producción flexible alternativas de crecimiento y supervivencia empresarial.

En el esquema de producción flexible, las empresas buscan como estrategia la segmentación de sus procesos productivos para no tener que absorber todos los costos y adquirir una mayor eficiencia productiva. Como sostienen Mungaray y otros autores (Mungaray et. al., 2005), "... las unidades económicas menores buscan encadenar su proceso productivo con las grandes, ambas con el objetivo de disminuir la incertidumbre, mantenerse en el mercado y maximizar los beneficios..." (p.319). De esta manera, las grandes empresas que logran fuertes niveles de monopolización de sus mercados transmiten las ventajas que tiene un mercado cautivo a las empresas menores concatenadas a ellas. Las empresas menores ven en esta articulación con factorías mayores la ventaja del monopolio, sin que ellas sean directamente las empresas monopolizantes.

El presente trabajo parte de los hallazgos de otros investigadores para dar sustento a la hipótesis que la causa de la alta proliferación y permanencia en el mundo empresarial de las microempresas y empresas familiares, necesariamente tiene que ver con la lógica de la producción flexible, ya que les posibilita una mayor articulación al esquema general como maquiladoras de procesos sobreespecializados, así como complementarias y alternativas. De este modo se abren nuevos mercados a sus posibilidades reproductivas.

El objetivo principal de este trabajo es conjugar los hallazgos recientes de investigadores diversos para, de manera coherente y consistente, dar soporte al supuesto del párrafo anterior.

La metodología empleada es deductiva, tratando de establecer la lógica, esto es, el sentido y los nexos existentes, entre los principales hallazgos de investigación más recientes al respecto, para concretar un planteamiento sobre la permanencia y prominencia de las microempresas en el nuevo esquema de producción flexible a nivel mundial.

El caso revisado es el de México¹. Para ello se revisan,

asimismo, los hallazgos más recientes de investigadores en México sobre este tema. El caso mexicano es en gran medida sintomático de lo que sucede en América Latina, aunque sin subestimar las singularidades de cada economía latinoamericana.

Es importante hacer mención, por cuestiones metodológicas, al hecho que las definiciones del tamaño de las empresas usadas en este trabajo son las que aplica la Secretaría de Economía, definidas en el *Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas* (publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999), cuyo parámetro es el número de empleados contratados. Véase la misma para el caso de la industria, el comercio y los servicios:

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Mediana	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. DOF (6-06-2006)

Conforme a la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa la estratificación de las mipymes de acuerdo al número de trabajadores es:

En este estudio se hace referencia a las micro y pequeñas empresas del sector industrial (propriadamente manufacturero). Esta definición es importante, ya que las definiciones cambian entre los países según sus propias realidades y necesidades de crecimiento económico, tal como lo señala Ramírez (2005) al principio de su artículo.

Por último, hay que señalar que, a pesar de que en el discurso oficial desde 1988 a la actualidad, las pequeñas y microempresas son mencionadas como parte estratégica del desarrollo en los programas de gobierno, no existen en la actualidad políticas sectoriales y locales de promoción de este tipo de industrias.

El *Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006* cita como estratégico el fomento y fortalecimiento de las pequeñas y microempresas, así como su articulación tanto con el capital internacional como nacional. No obstante, no señala en específico cómo lograrlo en un nivel sectorial y rama de actividad; carece de un enfoque de desarrollo regional y local, territorializado y aterrizado; ni define los apoyos financieros viables, eficaces y factibles para este tipo de negocios (Hernández y Rabelo; 2005). Tampoco se definen las reformas institucionales que permitan formalizar las relaciones industriales, como el dar seguridad y garantías

al sinnúmero de transacciones económicas que se dan entre las pequeñas y microempresas con las grandes y medianas empresas tanto del país como foráneas, ni se tocan las cuestiones regulatorias propias a la inversión tanto pública, privada como extranjera respecto a las mismas.

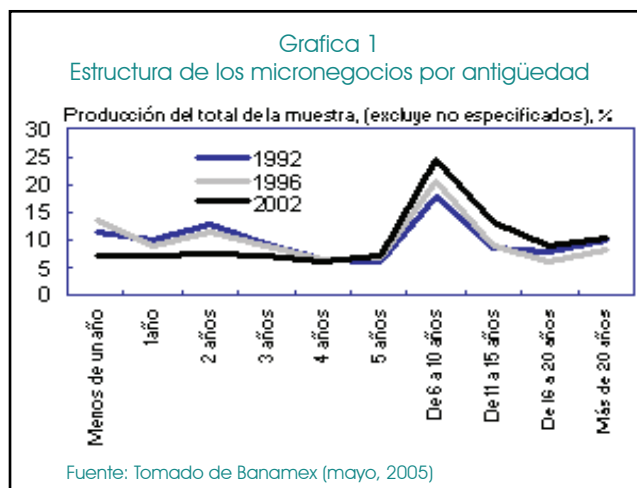
Relevancia en el desarrollo local y regional

En el capitalismo, el carácter periférico abandona su estigma de incipiente y de subdesarrollo para comprenderse como complementario y alterno. Las microempresas y empresas familiares surgen ante este nuevo esquema como parte complementaria y alternativa del desarrollo empresarial de las naciones. Se articulan a los procesos de producción de otras empresas de mayor tamaño de forma altamente flexible², versátil y con alta movilidad. No obstante, su vigencia siempre es de corto o mediano plazo, según la violencia de los cambios en los esquemas generales de producción flexible. Pero aunque nacen y mueren, proliferan en todos los ámbitos y son, quizá, la expresión que más denota la flexibilidad del esquema posmoderno.

Este tipo de empresas intensivas en procesos de trabajo y de baja capitalización son, en gran medida, las principales generadoras de empleo. De ahí nace el interés público por su fomento y regulación. Las micro pequeñas y medianas empresas en una nación en vías de desarrollo son las principales receptoras de mano de obra y generadoras de empleo, dan sustento a la mayoría de familias y hogares de una localidad y, por lo mismo, son las factorías que tienden a resolver y expresar los problemas locales.

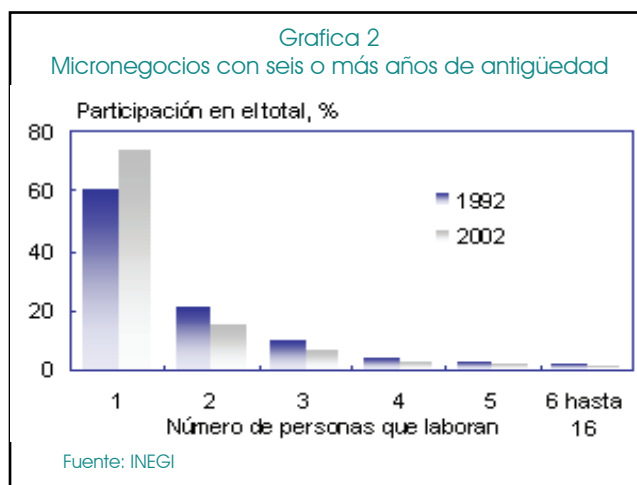
Asimismo, es evidente que comparado con el resto del entorno empresarial, las empresas medianas (de 51 a 250 empleados), pequeñas (de 11 a 50 empleados) y micro (con 10 o menos trabajadores), tienen una menor vulnerabilidad que el resto.

El desarrollo económico nacional o regional no tiene cabida si no se concibe la realidad microempresarial en su relación con lo local. En sí, el fomento al desarrollo debe partir de las necesidades locales de los micronegocios. La necesaria atención, fomento y regulación de este tipo de factorías es la base de toda política pública de desarrollo local o regional. A partir de los datos de la gráfica 1, Banamex (2005) concluye que, con base a la “Encuesta Nacional de Micronegocios” entre establecimientos en donde laboran hasta 16 personas (incluido el propietario). Una de las variables consideradas es la antigüedad de los negocios, que se ilustra en la gráfica... para las encuestas correspondientes a los años de 1992, 1996 y 2002. La conclusión que se desprende es que, más que



disminuir, en la microempresa la edad media ha aumentado; la antigüedad típica en las tres observaciones consideradas es la misma (de 6 a 10 años), pero la proporción del total que se encuentra en este rango pasa de 18% en 1992 a 25% en el 2002. De hecho, 57% de todos los negocios encuestados se ubican en los cuatro rangos de mayor antigüedad en el 2002 (i.e. tienen como mínimo 6 años de operación) contra 44% en 1992. La tendencia claramente apunta a micronegocios que duran más tiempo operando...”(p.220).

Agrega además acerca de “... la estructura - por número de personas que laboran - de los micronegocios que en las encuestas del INEGI se registran con una antigüedad de 6 años o más. En 1992 por ejemplo, el 61% de estos negocios estaban constituidos por una sola persona mientras que para 2002, esa proporción aumenta a 74%. Es decir, tres cuartas partes de la totalidad de los micronegocios en el 2002 son de facto empresas de un solo individuo, hecho que es consistente con la anormalmente baja contribución de la pequeña empresa al empleo total en México observada en nuestros



comparativos internacionales para las manufacturas...”(p-226). Estos datos se pueden apreciar en la gráfica 2.

Pasando a otro tema, existe una dicotomía empresarial dentro del nuevo esquema general de producción flexible (Mungaray y Ramírez, 2005). Por un lado, existen grandes negocios bien articulados al capitalismo central y a los intereses del gran capital transnacional, que implementan las más recientes innovaciones tecnológicas, expresan la más alta capitalización productiva, incluso a escalas transnacionales, y están altamente vinculados al desarrollo de tecnologías de la información y a la información privilegiada. Su posicionamiento en el comercio internacional les da un rol de alta relevancia en sus mercados. No obstante, estas mismas empresas conviven con microempresas que se vinculan y articulan a éstas en procesos de maquilación, complementación y alternativos a los esquemas de producción flexibles de las primeras. Se trata de micronegocios en subsunción de las grandes y medianas empresas y que son el sustento base de las mismas respondiendo a la estrategia de producción flexible del esquema general.

En este sentido, los micronegocios son la expresión de la flexibilidad productiva deseada, y su nexa con el esquema responde a su gran versatilidad, movilidad y adaptación a las necesidades de desarrollo de las grandes factorías.

Resulta interesante el hecho que el esquema de producción manufacturero de tipo artesanal encuentre grandes posibilidades de vinculación y articulación a las medianas y grandes empresas, que buscan en los micronegocios el sustento de la flexibilidad productiva: la maquilación. Se trata de dos tipos de empresas totalmente asimétricas y dialécticamente antagónicas, diametralmente opuestas, pero a pesar de ello las grandes empresas sustentan la producción flexible en el desarrollo y proliferación de las microempresas.

La flexibilidad del esquema posmoderno recae en los micronegocios, ya que gracias a sus grandes posibilidades de adaptación a las necesidades de las medianas y grandes empresas, posibilitan de hecho la flexibilidad deseada. Asimismo, esta situación implica ventajas y desventajas, entre estas últimas que su vida tiende a abreviarse debido a la efímera vigencia de unos procesos continuamente trastocados por los cambios tecnológicos y organizacionales de las empresas a las que se vinculan.

En México, las micro y pequeñas empresas sustentan al 40% de la población (Mungaray y Ramírez, op. cit.). Por lo mismo, no se pueden dejar de lado por lo que significan para el desarrollo de la nación. Asimismo, son estratégicas por su peso social en la estructura industrial, ya que fortalecen

los mercados nacionales y regionales y, necesariamente, el espectro industrial. Es evidente que, debido al porcentaje de la población que ocupan las empresas de este tamaño, son la razón de la actual distribución social del ingreso del país.

Al respecto cita Huber a Mungaray y otros autores (2005): citando a Huber que “...los incrementos del valor de la producción y el número de los pequeños negocios se correlacionan de manera estrecha con mayores niveles de empleo, lo que permite una mejor distribución del ingreso y mayor desarrollo social. Dichos empleos acrecientan y vigorizan la demanda interna y aumentan las oportunidades de negocio y empleo”(p.320).

Debe quedar claro que el reto de la economía mexicana en el contexto de la integración económica es su articulación al proceso de producción mundial de manera ventajosa y competitiva. Es por ello que la estrategia económica de México no puede partir de la simple promoción de las exportaciones y de la inversión extranjera, sino del fomento y respaldo a los micronegocios para que logren fuertes y viables articulaciones con el aparato productivo internacional, aportando ventajas competitivas como parte de una red internacional de relaciones industriales sustentada desde lo local, es decir, como parte de una aglomeración industrial. Citan Mungaray et al. (2005) que “en el escenario económico de México, en el cual aumentó el índice de pobreza y el nivel de desempleo en el decenio de los noventa³ ha surgido un gran número de microempresas familiares con el objeto de lograr la independencia laboral o como una opción para conseguir y mantener un empleo que asegure los ingresos para cubrir las necesidades...”(p.299). Es entonces que la creación de micronegocios familiares se presenta ante los mexicanos como una estrategia de supervivencia económica y laboral, en el entorno de una economía altamente vulnerable y sometida a fuertes crisis y profundas recesiones. Esta estrategia presenta claras ventajas por su independencia y versatilidad de adaptarse a los cambios del esquema.

Efectos de la apertura económica en México

Dentro del esquema de producción flexible, la transnacionalización del propio esquema es inherente e inminente a su lógica reproductiva. La integración de ventajas de producción de otras geografías implica la necesaria articulación de capital y trabajo de otras naciones a su entorno empresarial. La búsqueda de insumos, procesos, relaciones industriales, calidad y servicios que otorguen ventajas competitivas a las grandes empresas en el ámbito internacional, trae consigo el necesario desplazamiento de

muchos de los procesos de producción a nuevas geografías mundiales. De ahí el concepto de producción compartida.

La relocalización territorial de los negocios a un ámbito internacional, implica la desarticulación de los aparatos productivos a nivel nacional a cambio de una mayor articulación transnacional (Huber, 2005). Sus expresiones macroeconómicas son los desajustes en los componentes de la balanza de pagos, debido al cambio de dimensión y composición de las canastas de exportaciones e importaciones, así como de los flujos de capital, especialmente en materia de inversión extranjera directa, tanto en las naciones del capitalismo central como del periférico.

El efecto para las grandes empresas transnacionales de su integración económica a nivel internacional es la sensible caída de los costos unitarios de producción y el consecuente aumento de las ganancias, así como la aceleración del proceso de concentración y centralización del capital transnacional.

Contrario a lo sustentado por Huber (op. cit.), quien sostiene que “... las micro y las pequeñas empresas que operan con tecnología tradicional y productividad y eficiencia bajas, quedaron marginadas de dichos beneficios y de su incorporación a la grandes cadenas productivas...”, las microempresas encuentran en este proceso nuevos esquemas de articulación empresarial, al igual que nuevos mercados. La obsolescencia prematura del capital ante la violencia de los cambios tecnológicos que tratan de contrarrestar la tendencia de la tasa general de ganancia, es sostenida por las micro y pequeñas empresas, que absorben estas tecnologías en lugar de las grandes empresas, y con ello el costo que implicaría el desuso de capital por tal obsolescencia. No se olvide, por otro lado, que como parte de la flexibilidad productiva la tecnología viene a adquirir un carácter polivalente. La tecnología obsoleta se desusa en las cúspides empresariales, para ser absorbida por las bases inmediatas (medianas empresas, posteriormente pequeñas empresas) de la pirámide de la articulación empresarial.

Por otro lado sostiene el mismo autor que “*La importancia de las pequeñas empresa como generadoras de empleo radica en que sus procesos productivos son intensivos en trabajo y que a partir de éste se pueden generar innovaciones tanto en los bienes como en la organización...*” (Huber, 2005:321).

En este sentido, tal como sostiene Huber (op. cit.), las principales ramas de actividad económica en México siguen siendo los bienes tradicionales, manufacturas realizadas principalmente por pequeñas empresas. De ahí la importancia que representa la pequeña y micro empresa en México como generadora no solo de empleo y valor agregado, sino también de divisas.

Por lo mismo, se puede sostener que la apertura económica en México a partir de los años 80, viene a acelerar el proceso de industrialización urbana iniciado desde los 50, en el que el papel de las microempresas es vital para comprender su dinamismo. Dicha apertura no supone el quiebre, marginamiento y abandono de este tipo de factorías, sino una nueva forma de vinculación y articulación tanto a empresas como a mercados internacionales, donde las posibilidades de cooperación e integración se multiplican en el seno de la lógica de articulación empresarial del esquema de producción flexible.

En México se estima la existencia de más de 3 millones de unidades empresariales, de las que Ramírez (op. cit.) señala que el 99.7% son medianas, pequeñas y microempresas, que por definición ocupan de 1 a 500 trabajadores. 95.7% son microempresas, 3.1% pequeñas empresas y 0.9% medianas empresas y entre todas ellas suponen el 42% del PIB y el 64% del empleo del país. En México se define la pequeña empresa como aquella que contrata 50 personas como máximo, quedando incluidas las microempresas en este rubro.

Otra fuente (Banamex), brinda los datos comparativos de México con el resto de Latinoamérica para el periodo 1993–1998. En el cuadro 2 se puede ver que la participación de la pequeña empresa mexicana en el empleo formal es la de menor valor. Esto se explica, según la misma fuente, por el hecho que el sector manufacturero del país tiene una mayor vocación exportadora, particularmente en actividades como la metalmecánica. Estas actividades se caracterizan por una mayor explotación de economías de escala, donde opera una mayor capitalización respecto a la mano de obra utilizada (mayor composición orgánica del capital). Esto es el efecto del mayor grado de articulación de estas empresas a economías foráneas de mayor envergadura, cuyo capital operacional y tecnológico obligan a la implementación de mejores esquemas de organización e innovación empresarial en las pequeñas empresas.

Si consideramos no tan sólo las empresas de hasta 250 trabajadores que son manufactureras, sino también las que se dedican al comercio y a los servicios, su contribución al empleo es más alta, del 77%. No obstante, su participación relativa en el PIB es mucho menor, debido a que la polarización de la industria mexicana es muy fuerte por la participación de la inversión extranjera directa. Ésta se expresa en la localización dentro del país de industrias de muy alta capitalización, que son las que más contribuyen al producto nacional. Países como Panamá o Perú no manifiestan una polarización industrial tan alta, ya que sus grandes empresas no tienen montos tan grandes de capitalización por la

participación extranjera, como en el caso de México.

La pequeña empresa mexicana tampoco muestra en su conjunto la implementación de esquemas productivos más eficientes, aunque aquellas factorías vinculadas al capital corporativo transnacional observan mejores tasas de rendimiento y eficiencia. No obstante, la mayor parte de este tipo de factorías no se vincula a los sectores más modernos y opera con esquemas tradicionales poco eficientes. Esto genera una grave asimetría entre las pequeñas empresas, ya que es abiertamente ventajoso vincularse a otras empresas mayores articuladas al capital transnacional como estrategia empresarial.

Afirma Ramírez (op. cit) que una expresión importante de la apertura económica en México es la polarización territorial y sectorial de los beneficios. Los sectores de la economía mexicana más vinculados a los mercados y la producción de las grandes empresas transnacionales son, por ende, los que mayores beneficios encuentran en la apertura económica. Por ello resulta necesaria la institucionalización de redes de vinculación y articulación de las pequeñas y microempresas a los grandes corporativos transnacionales, lo que favorecería una sinergia empresarial del aparato productivo nacional respecto al capital internacional.

Las estrategias para tal fin consisten en alianzas productivas, agrupamientos industriales, cadenas productivas, desarrollo de proveedores, empresas integradoras y parques industriales (Ramírez, 2005). No obstante, la polarización y la dualidad en el desarrollo industrial en México son cada vez significativas y se ven aceleradas por el efecto de la apertura económica.

La estrategia de crecimiento industrial debe partir de la

base a la cúspide del entramado empresarial y no al revés, puesto que el fortalecimiento de la base permite un mejor sustento de los desarrollos posteriores que partan o derivan de ello. Para ello es imprescindible que el mercado bursátil genere crédito a la microindustria, lo que implica una reforma necesaria para la incorporación de esta dimensión empresarial, tal como sostiene Ramírez (op. cit.).

Debe recordarse que el objetivo de las microempresas, sobre todo las familiares, no es la acumulación de capital, sino la subsistencia de las personas que las integran (Mungaray et. al., op. cit.). Mungaray y otros autores demuestran que el principio de maximización de las utilidades se procura de forma esporádica en el corto plazo, para el caso de las microempresas, ya que más bien se sustituye por el de la maximización de la producción, según un estudio realizado en un grupo de microempresas localizadas en colonias marginadas de los municipios de Baja California. Esto es lógico dentro del esquema de producción artesanal: donde las empresas son muy pequeñas y sus mercados son variables, esporádicos y vulnerables, la eficiencia no radica en el logro de las máximas utilidades, sino en la máxima realización de ventas en el corto o incluso inmediato plazo.

Asimismo, para el caso de las economías incipientes del capitalismo periférico, como es el caso de México, aún considerándosele como nación de reciente industrialización. El marco institucional es en gran medida un impulso para la empresa, la invención, la calidad y la productividad, así como establece concadenamientos industriales en una escala regional. Por ello, dicho marco institucional debe quedar como parte de la política industrial a una escala tanto local como nacional.

Por otra parte, estos autores sostienen que el problema fundamental de las pequeñas y microempresas no es su tamaño en sí, sino su aislamiento. Es por ello que resultan necesarios programas que impulsen sus posibilidades de adaptación y flexibilidad productiva ante el nuevo entorno empresarial, abriendo vías de articulación con grupos empresariales de mayor tamaño que las articulen a sus procesos productivos.

Un ejemplo de la ventaja que tiene la incorporación de nuevas factorías foráneas (inversión extranjera directa), en relación a su efecto de concatenamiento, articulación y sinergia empresarial, es el de la localización de industrias automovilísticas en México, como son los casos de Toyota en Tijuana, Baja California (Plascencia; 2005), vw en Puebla, Nissan en Aguascalientes

Cuadro 2
La pequeña empresa en México: comparativos con Latinoamérica

Países seleccionados	Participación en Empleo Formal	Participación en el PIB	Productividad Relativa al Promedio
Argentina	70%	54%	77%
Brasil	60%	n.d.	n.d
Chile	86%	n.d.	n.d
Colombia	67%	39%	58%
Ecuador	55%	20%	37%
Panamá	72%	60%	83%
Peru	68%	56%	82%
México	49%	n.d.	n.d.
México: manufacturas*	54%	35%	65%
México: manif., comercio y serv.*	77%	64%	83%

*Promedio simple de los censos económicos de 1993 y 1998 usando la misma definición de tamaño.
Fuente: BANAMEX e INEGI

y GMC en Silao, Guanajuato. Pero a pesar de ello, algunas experiencias locales de localización de inversión extranjera directa presentan efectos ambivalentes. Es el caso de la industria productora de televisores en Tijuana. Su relevancia mundial actual es tal que, de cada 10 televisores en el mundo, 8 se han ensamblado en Tijuana. No obstante, esta industria solo utiliza un 5% de componentes locales, lo que nos muestra que la entrada de nuevas factorías al entorno empresarial local no necesariamente trae consigo el concatenamiento y la articulación industrial. Es necesario por ello contar con políticas institucionales que prevean y procuren el mayor nexo posible entre el capital local, materializado en gran cantidad de pequeñas y micro empresas, y el capital foráneo, que para el caso se materializa en un gran conglomerado industrial manufacturero maquilador.

El estudio antes citado de Banamex (mayo, 2005) llega a una muy interesante conclusión: “...*En síntesis, la panorámica que emerge de nuestra pesquisa sobre la pequeña empresa mexicana desafía a nuestras visiones más convencionales y al hacerlo, nos ayuda a formarnos una idea más objetiva sobre el tipo de retos que enfrenta. Nos muestra un sector cuya relevancia está más asociada a los quehaceres terciarios que a las manufacturas, que sigue vigente tanto por su participación en el total de empresas cuanto por su mayor esperanza de vida en lo individual, y cuyo principal flanco débil es el crecimiento orgánico; es decir, empresas que sobreviven pero no se desarrollan...*”(p.221).

Añade además que “...*Lo que nuestro examen sobre la pequeña empresa en México sugiere es que el tema no es uno de sobrevivencia sino de expansión; hay muchas pequeñas empresas, con mayor permanencia en el mercado pero en una situación desafortunada de estancamiento, de mera subsistencia. Es aquí en donde debemos enfocar nuestros esfuerzos...*”(p.222).

Es evidente, entonces, que la innovación es parte del respaldo que se debe procurar a este tipo de empresas como fundamento para su adhesión a los nuevos esquemas de producción flexible. Para ello es necesario que accedan a información privilegiada y a tecnologías de vanguardia.

Conclusión

Dada la revisión de los hallazgos de los distintos investigadores aquí citados, se pueden proponer las siguientes conclusiones:

La apertura económica en México representa una oportunidad para las pequeñas y microempresas.

La principal ventaja competitiva de este tipo de factorías

consiste en su gran flexibilidad y acomodo a los cambios del entorno empresarial, así como en su capacidad de buscar su articulación tanto al aparato productivo nacional como al internacional.

Este tipo de empresas son el sustento de una gran parte de la población nacional. De ahí su importancia estratégica no solo como base estructural de la industria del país, sino como fundamento social.

El propio esquema de producción flexible les abre nuevas oportunidades de articulación y supervivencia empresarial como proveedoras de las empresas filiales de los grandes corporativos transnacionales.

Existe una dicotomía en el sector, donde conviven factorías altamente articuladas al nuevo esquema con otras, bastante representativas, que no lo han hecho. La posibilidad de supervivencia de estas últimas radica en la capacidad que muestren de articularse en el corto plazo a las nuevas redes de relaciones industriales.

No obstante la entrada de grandes empresas multinacionales en el aparato productivo nacional, no hay garantías de una inmediata y eficaz articulación de éstas con las empresas locales. Por ello es necesario que se fomente, desde un ámbito más institucional, su articulación con potenciales empresas proveedoras del lugar donde se localicen.

Otra oportunidad que no deben subestimar las pequeñas y micro empresas para su supervivencia es su acceso a información privilegiada y a tecnologías de punta.

Se requieren programas de fomento y desarrollo de este tipo de industrias a un nivel territorial más local, así como del apoyo logístico y financiero (bursátil) para la capitalización y avío de este tipo de micronegocios.

Notas

¹ La décima economía mundial según señala el Banco Mundial en World Development Indicators, Washington, 2000. Citado en Ramírez Acosta (2005).

² Respecto al alto grado de flexibilidad de las microempresas, Mungaray y otros autores (2005) citan el trabajo de D.E. Mills y L. Schumann, “Industry Structure with Fluctuating Demand” American Economic Review, Núm. 75, 1985, pp. 758 – 767, donde se muestra claramente la ventaja versátil y flexible que presentan las microempresas.

³ Cortés, 2002.

Bibliografía

Banamex (2005). *La pequeña empresa mexicana. Examen de la situación económica de México*. México.

- Banco Mundial (2000). *World Development Indicators*. Washington.
- Braverman, Harry (1984). *Trabajo y capital monopolista*. Editorial Nuestro Tiempo. México.
- Cortés, F. et. al. (2002). *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*. Documento de investigación. Número 2. Secretaría de Desarrollo Social. México.
- Diario Oficial de la Federación (06 de junio de 2006). *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf>
- Hernández Gómez, Emilio y Jocelyne Rabelo Ramírez (2005). “Perspectivas institucionales para una política industrial regional de redes”. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 55 (4):322–328. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
- Hirschman, Albert O. (1961). “El crecimiento equilibrado: una crítica”, en *Estrategias del desarrollo en México*. FCE México.
- Huber Bernal, Gerardo (2005). “Apertura comercial y política industrial para las pequeñas empresas en México”. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 55 (4):300–307. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
- Lewis, W. Arthur (s/f). “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”, en *Trimestre Económico*, No. 108. FCE México.
- Mungaray, Alejandro y Natanael Ramírez (2000). “Impacto de la restricción monetaria en pequeñas empresas de Baja California”. *Revista El Mercado de Valores*. Vol. IX (10):67–72. México.
- (2005). “Presentación”. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 55 (4):298–299. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
- Mungaray, Alejandro, Natanael Ramírez y Michelle Taxis Flores (2005). “Estructura de mercado y maximización de beneficios en las microempresa”. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 55 (4):316–321. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
- Nurske, Ragnar (1965). “La magnitud del mercado y el estímulo a la inversión”, en *Problemas de formación de capital*. FCE México.
- Plascencia López, Ismael (2005). “La Toyota en Tijuana ¿oportunidad para las pequeñas y medianas empresas?” *Revista Comercio Exterior*. Vol. 55 (4):329–335. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
- Prebisch, Raúl (1961 y 1962). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en el *Boletín Económico de América Latina*. CEPAL. Nueva York.
- Ramírez Acosta, Ramón de Jesús (2005). “Financiamiento bursátil de las empresas pequeñas y medianas en México”. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 55 (4):308 – 314. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.