

La fragilidad de las micro-empresas en México.

Ilán Bizberg

Centro de Estudios Internacionales

El Colegio de México

En lugar de proceder a partir de las características de las microempresas para llegar a la relación con su entorno como se hace generalmente, en este artículo partimos de la idea de que las estrategias de cualquier empresa, y específicamente de las micro-empresas, dependen en última instancia de las condiciones que conforman el contexto en el que se desarrollan. De esta manera, la situación interna de las micro-empresas en nuestro país es finalmente el resultado de los ambientes en los que se desarrolla y sobrevive. En este artículo vamos a profundizar en esta caracterización con base en información estadística y en encuestas cualitativas a micro-empresarios ¹. Vamos a describir, en primer lugar, el universo de las micro-empresas, para luego analizar su organización y dinámica interna; sus fuentes de financiamiento; las relaciones con sus proveedores y con otras empresas; las relaciones con las organizaciones empresariales y sindicales y finalmente las relaciones con el Estado.

Esto es, en gran medida, lo que proponen Peter Hall y David Soskice en su libro Variedades del Capitalismo. Este trabajo se contrapone a la perspectiva que domina en la actualidad en el sentido de que los países se diferencian entre sí simplemente por el grado en el cual funciona el mercado. Postulan que la perspectiva del "todo mercado" deriva en verdad de un planteamiento ideológico según el cual el mercado es el mejor mecanismo de asignación de recursos, sean estos los bienes, capitales, los salarios e incluso la capacitación. A Hall y Soskice no les interesa tanto criticar la ideología del

¹ En este artículo vamos a describir la situación de las micro-empresas en México con base en las entrevistas que llevamos a cabo entre los meses de septiembre 2003 y febrero de 2004 en varias localidades del país, entre ellas, Zinacantán y San Cristóbal de las Casas Chiapas; Moroleón, y Uriangato Guanajuato; Guadalajara, Jalisco; Puebla, Puebla; Querétaro, Qro., Oaxaca, Oax.; y la propia ciudad de México. Los empresarios entrevistados fueron en general micro o pequeños empresarios de los sectores de la producción de flores, artesanías, muebles rústicos, calzado, confección y maquinaria; así como una organización que ofrece micro-créditos. Este amplio campo de empresas nos ha dado la posibilidad de hacer comparaciones entre empresas de distintos sectores, que, a pesar de que enfrentan distintas problemáticas, tienen sin embargo puntos en común.

mercado, como la indefinición de las interpretaciones que produce, en la medida en que el propio mercado como cualquier institución tiene su forma de organización. De esta manera, lo que diferencia a las economías no es más o menos mercado, sino la forma como se estructura éste. La escuela de las Variedades del Capitalismo plantea que las formas de estructurar el mercado tiene diferentes efectos sobre las políticas económicas que siguen los países, lo que a su vez genera diferencias sistemáticas en las estrategias que siguen las empresas en lo que se refiere a su política de inversión, de producción, de incorporación de tecnología, de capacitación y de relaciones industriales.

Hall y Soskice distinguen dos tipos de regímenes económicos capitalistas: las economías liberales de mercado y las economías coordinadas de mercado.² Las primeras se caracterizan por el hecho de que las empresas coordinan sus actividades fundamentalmente por la vía de las jerarquías y de los acuerdos de un mercado competitivo. Las relaciones de mercado en este tipo de economías están caracterizadas por el intercambio de bienes y servicios en un contexto de competencia y de contratación formal. En respuesta a las señales de los precios generados por tales mercados, los actores ajustan su disponibilidad para ofrecer o demandar bienes y servicios. En muchos respectos, las instituciones del mercado liberal proveen medios altamente eficaces para coordinar las actividades de los actores económicos. Este tipo de economía de mercado es lo que más se acerca a una economía no regulada como la que existe en los EEUU, Canadá, Gran Bretaña, entre otros, y que los organismos internacionales han intentado imponer a la mayoría de los países del mundo. En estas economías, la función del Estado es sentar las reglas mediante las cuales el mercado funciona de la manera más libre y equitativa posible.³

No obstante, existe por lo menos⁴, otro gran tipo de economía de mercado. En países tan distintos y con diferencias sustanciales en lo que se refiere a la conformación de instituciones como Alemania, Suecia y Japón, entre otros, hay un tipo de economía que se puede definir como una economía coordinada de

² Estos son tipos ideales que se ubican en los polos opuestos de un espectro en el cual pueden ser situadas muchas economías nacionales.

³ Hall, Peter y David Soskice, *Varieties of capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford-New York, Oxford University Press, 2003, p. 8.

⁴ De hecho, la crítica de la escuela de la regulación a esta concepción puramente binaria es válida, en el sentido de que entre las economías coordinadas de mercado existen a su vez varios tipos. En un país como Alemania, por ejemplo, la coordinación se lleva a cabo por la organización de actores sociales, los empresarios y los sindicatos, con una intervención moderada del Estado. En el caso francés, donde los actores sociales son más débiles, es el Estado el que coordina a la economía. Finalmente, en Japón, el Estado paternalista ayuda a crear los grandes conglomerados que coordinan a la economía. Boyer, 2002.

mercado. En este tipo de economía, las empresas dependen más de relaciones no-mercantiles para coordinar sus actividades con otros actores y para construir sus competencias básicas. Estas formas no-mercantiles de coordinación están generalmente basadas en una relación más estrecha de colaboración y no exclusivamente en la competencia. Mientras en las economías liberales de mercado, el equilibrio de la actividad de las empresas está generalmente dado por las condiciones y la oferta de la demanda de los mercados competitivos, la capacidad de las empresas en las economías coordinadas de mercado son mas frecuentemente el resultado de la interacción estratégica entre éstas y otros actores : el gobierno, el sistema financiero y educativo, los sindicatos y las organizaciones empresariales.⁵

Aún en la más liberal de las economías, en la que existe una concepción de gobierno mínimo el Estado está más presente de lo que generalmente se plantea. El Estado está presente para garantizar el marco legal vigente, indispensable para que se respeten las leyes, y para que se genere la confianza de los actores económicos en los acuerdos y contratos, así como la sanción legal que corresponda si alguno de los actores falla. La diferencia entre las economías coordinadas de mercado y las economías liberales de mercado es menos la ausencia de Estado, que el hecho de que mientras en el primer tipo de economía la coordinación se produce mediante la acción de actores organizados de la sociedad, en la segunda, la coordinación se produce por la acción indirecta, residual o "de última instancia", del Estado. En otros países, como Francia o Japón, el Estado es aún más poderoso e interventor debido a la relativa debilidad de las organizaciones empresariales y sindicales.

Este planteamiento teórico puede servirnos para analizar la situación actual de las empresas en México y en especial de las empresas más frágiles, las micro-empresas. De hecho, hasta los años ochenta la economía mexicana se desarrolló en un esquema de coordinación dirigido por el Estado. Hay que recordar simplemente la fuerte regulación e intervención del Estado en la economía durante toda la época de sustitución de importaciones y de economía cerrada. En esa época, tanto las organizaciones como los sindicatos eran utilizados por el gobierno para coordinar a la economía. Este esquema dio resultados favorables en ciertas áreas, pero encontró límites en otras, que ya han sido ampliamente discutidos en la literatura. Hasta la crisis de 1982 y la entrada de México al GATT en 1987, México no fue en absoluto una economía

⁵ Ibidem.

liberal de mercado. A partir de ese momento se trató de convertir a un país extremadamente regulado en una economía dirigida por el mercado. Y es, en efecto, el desmantelamiento de un régimen de coordinación y su sustitución por uno en el cual el mercado es el principal distribuidor de recursos el que define el contexto en el que se desarrolla la actividad empresarial mexicana en la actualidad. Por una parte, se dejó a la economía sin defensa frente al exterior; lo que los empresarios mexicanos han dicho desde los años ochenta cuando el país entró al GATT. Por otra parte, el mercado no funciona como en los países de economías liberales de mercado, sino de manera muy imperfecta. En nuestro país aún no existe la coherencia legal y la lógica del respeto a los contratos y acuerdos individuales que existe en la mayoría de las economías liberales de mercado. Además, existen numerosas regulaciones que son aplicadas de manera arbitraria y hay diversos monopolios privados y públicos que no pueden ser controlados por las débiles instancias regulatorias de la competencia.

Vamos a analizar la situación de las microempresas, el eslabón en este contexto de desmantelamiento de un régimen en el cual el Estado era el principal agente de coordinación por otro de "todo mercado". Consideramos interesante analizar a este sector en tanto el eslabón más débil de la economía. Vamos a comenzar por definir el universo de las microempresas:

1. El Universo de las microempresas.

Para darnos una idea de la importancia del sector económico que estamos analizando en este texto, basta señalar que de las casi 3 millones de empresas en el país, en la industria, el comercio y los servicios, más de 2,792,678 son micro empresas. Esto significa el 95.5% del total, a lo que si le sumamos las 96,620 pequeñas constituyen casi el 99% del total⁶. Como era de esperarse, la mayoría de las microempresas están concentradas en el Estado de México y en el D.F., Jalisco, Michoacán, Veracruz, y Guanajuato. Destaca el hecho de que si nos concentramos en las microempresas industriales, sobresale de nuevo el Estado de México y el Distrito Federal, seguido muy de cerca por Puebla y Jalisco (Ver Cuadro 1). Llama la atención el hecho de que Nuevo León no sea

⁶ Consideramos que es crucial diferenciar a las micro- empresas del resto, en especial a las que se definen como medianas, lo que no hace la definición de PyMES o MiPyMES, que incluye a empresas medianas que tienen una dinámica completamente distinta. De acuerdo a la clasificación del INEGI las microempresas en la industria van de 1 a 30 trabajadores, en el comercio de 1 a 5 trabajadores y en los servicios de 1 a 20 trabajadores.

preponderante, lo que probablemente se explica por el hecho de que este centro industrial se caracteriza por grandes empresas. De acuerdo con esta clasificación.

AQUÍ CUADRO 1

La importancia de las microindustrias en la estructura económica del país se comprende cuando vemos que del gran total de 2,923,048 empresas que existen en la industria son 298,678 microempresas, que constituyen el 90.9 por ciento del total del sector, 1,533,865 en el comercio (97.0% del total) y 960,135 en servicios (94.7% del total). (Ver Cuadro 2).

AQUÍ CUADRO 2

A pesar de que las microempresas industriales constituyen el 90.9% del total, ocupan apenas el 18.2% del personal ocupado en la industria, mientras que las 3,051 más grandes, generan el 52.3% del empleo del sector. El caso del comercio es diferente, ya que las microempresas generan el 62.1% del empleo, mientras que las 3,715 más grandes generan el 16.5%. En los servicios encontramos una situación análoga, las microempresas generan el 42.2% del empleo, mientras que las 4,594 más grandes generan el 33.6% del empleo. (Cuadro 2)

El número de empresas en los tres sectores es muy diferente: 298,678 micro-empresas industriales, contra 1,533,865 del comercio y 960,135 de los servicios. No obstante, las microempresas del comercio generan mucho más empleo que las otras dos, 3,100,941 empleos. Mientras que las micro-empresas de servicios generan 2,198,687 empleos y las de la industria generan 762,103 (INEGI 2006, 27).

Si nos concentramos ahora en la industria⁷ y analizamos lo que sucede en divisiones específicas de este sector, vemos que la división industrial que concentra el mayor número de empresas es la de alimentos, bebidas y tabaco. En esta industria, en enero del 2003 existían 111,545 microempresas que generaban 41.4% del total de empleos, 3,395 pequeñas empresas que generaban el 10.1%,

⁷ Hemos concentrado nuestro estudio en las empresas industriales por su impacto en la generación de empleo, además de que creemos que las empresas de comercio y servicios están siendo menos afectadas por la situación macroeconómica general y por la apertura comercial. No obstante no desdeñamos el hecho de que sería de gran interés estudiar las microempresas de los otros sectores.

978 medianas que generaban el 15.2% y, finalmente, 385 grandes empresas generaban 30.3%. (Ver Cuadro 3)

Por otra parte, en 2003, en la división textil, confección, cuero y calzado, 19,081 empresas generaban el 10.4% de los empleos totales, las 2,079 empresas pequeñas del sector generaban el 10.7%, 892 empresas medianas generaban el 22.0%, mientras que 377 grandes empresas generaban el 57.0%, es decir, el mayor porcentaje. (Véase cuadro no. 3).

AQUÍ CUADRO 3

Otra división industrial que concentra un gran número de empresas es la de productos metálicos, maquinaria y equipo, en ella 46,848 empresas micro generan el 36.9% del total de empleos, las 2,111 pequeñas generan el 15.7%, las 563 medianas generan el 21.7% y las 128 grandes empresas generan el 25.7%.

Otro dato crucial para entender la situación de las microempresas es conocer el capital con el que cuentan. Los activos fijos promedio de las microempresas se elevaban a 154 mil pesos en 2003. Para comparar, los de las pequeñas empresas eran de 3 millones de pesos, casi 20 veces más, los activos de las medianas eran de más de 30 millones de pesos y los de las grandes eran de alrededor de 300 millones de pesos (Véase el Cuadro 4). Otro indicador de la escala de las empresas micro es el de sus remuneraciones totales promedio, que en 2003 fue de 38 mil pesos, mientras que las empresas pequeñas pagaban más de 1 millón de pesos, las medianas de más de siete millones de pesos y las grandes casi 67 millones. (Véase el cuadro no. 4)

AQUÍ CUADRO 4

En el cuadro 5 podemos ver que la mayor parte de las empresas micro son empresas unipersonales, que no tienen empleados, lo que se percibe en el cuadro por la relación entre los trabajadores por cuenta propia y los patronos. Podemos ver, además, que esta situación ha incrementado en el tiempo, lo que es posible interpretar como que este sector de la economía es un refugio para la gente que no encuentra un trabajo formal y que en gran medida se trata de trabajadores informales. La proporción entre los individuos que trabajan por cuenta propia y los que son patronos es de más de seis a uno en 2002. Vale la pena hacer notar que en 1992 la proporción era de poco más de 4 a uno (Véase el cuadro 5)

En lo que se refiere al tamaño del establecimiento, la gran mayoría de las empresas de trabajadores por cuenta propia están formadas por un solo trabajador, un 87% y el 11% tiene dos o tres trabajadores en 2002. Entre los patrones, el 43.7% tiene dos trabajadores y el 31.9% tres trabajadores. Incluso en las manufacturas, el 64% del total de micro-negocios cuenta con un sólo trabajador en 2002. Esta es otra muestra de que los establecimientos unipersonales tienden a proliferar como una estrategia de supervivencia ante la falta de oportunidades laborales. (Véase cuadro no. 5)

AQUÍ CUADRO 5

En lo que se refiere a la categoría de los que trabajaron por cuenta propia, por cada dos hombres jefes de microempresas en el 2002, hay una mujer. Si vemos los datos en el tiempo, parece haber un cambio en la proporción de mujeres y hombres dedicados a la micro-industria; en 1992 eran .44 mujeres por cada hombre, mientras que en 1998 era del .6%, para caer al .5% en el 2002. Esto puede interpretarse en el sentido de que la caída de empleos y los ingresos de la crisis de 1994-95 llevó a más mujeres a buscar el autoempleo como forma de supervivencia. De las mujeres que trabajan por cuenta propia en su micro-negocio, es importante la proporción que es jefa del hogar. En 1992 las jefas de hogar eran el 26.8%, en 1998 el 33.1%, mientras que en 2002 representaban el 31.1%. Esto significa también que la presión de la crisis el trabajo por cuenta propia aumentó para las jefas de hogar. (Véase cuadro 6)

AQUÍ CUADRO 6

2. Las relaciones entre el Estado y los microempresarios

En las economías coordinadas de mercado, lo que se coordina, ya sea por parte del Estado (Francia y Japón) o por parte de los propios actores sociales (Alemania y países nórdicos) son tres aspectos centrales para el desarrollo de las empresas: las formas de competencia (entre las cuales está en primerísimo lugar el acceso a los recursos financieros), las relaciones industriales (entre empresarios y sindicatos) y el sistema educativo y de formación.⁸

a. El financiamiento.

⁸ Boyer, Robert, "Variété du capitalisme et théorie de la régulation », L'année de la régulation, núm. 6, Presses de Sciences Po, 2002, p. 177.

Una de las economías coordinadas más típicas, la alemana⁹, el sistema financiero ofrece a las empresas un capital "paciente" que permite a las empresas invertir en proyectos que generan ganancias a largo plazo: en tecnología o en la calificación de mano de obra; así como mantener contratada a una mano de obra calificada en los momentos de recesión. Es decir que tienen acceso a recursos financieros que no dependen totalmente de los datos públicamente accesibles o de los resultados actualizados de la empresa, como sucede en las economías liberales de mercado; de esta manera, el financiamiento no depende de criterios puramente contables y de la competitividad coyuntural de las empresas, sino de sus perspectivas a largo plazo. Pero para que el financiamiento no dependa de criterios puramente contables, es necesario tener otras maneras de monitorear el desempeño de las empresas con el objeto de asegurar el valor de la inversión. En general esto significa que los organismos que otorgan los créditos tienen acceso a información sobre la operación de la compañía, que normalmente sería considerada como privada o interna. Esta cuestión generalmente se resuelve por la existencia de densas redes que vinculan a los administradores y al personal técnico de una compañía con sus contrapartes en otras empresas, lo que les proveería de información fidedigna sobre el progreso de la empresa. En Alemania, la información sobre la operación de una compañía es accesible a los inversionistas por medio de: a) una estrecha relación entre las compañías y sus proveedores y clientes: las otras compañías no sólo están en los consejos de supervisión de las empresas, sino que están involucradas en investigación conjunta, desarrollo de productos y otras actividades; b) el conocimiento que proviene de extensas redes de acciones cruzadas y c) la membresía común en asociaciones industriales que recopilan información sobre compañías en el proceso de coordinar el establecimiento de estándares, transferencia de tecnología y capacitación.¹⁰

En el caso mexicano, durante el periodo de sustitución de importaciones, el Estado fue la principal fuente de capital paciente para las empresas, a través de los distintos bancos de apoyo a la industria, al comercio y al campo. Este apoyo disminuyó radicalmente a raíz de la crisis de 1982 y de la subsiguiente apertura de la economía. En la actualidad, el sistema financiero opera básicamente bajo las reglas de las economías liberales de mercado, es decir que no ofrece capital paciente. Si bien esto funciona en países como los

⁹ Uno de los casos más cercanos al tipo ideal de economía coordinada de mercado (ECM) es Alemania; es por ello que muchos de los ejemplos que da la literatura se refiere a este país.

¹⁰ Hall y Soskice, op. Cit. p. 23.

EEUU donde los bancos están acostumbrados a desempeñarse bajo riesgo, en el caso de México, donde la gran mayoría de las industrias del país son pequeñas y micros, que en general no tienen manera de garantizar los créditos, esta situación significa que para ellas el sistema bancario prácticamente no existe. De manera un tanto paradójica, este escenario conduce a que las únicas empresas que tienen acceso al crédito tampoco lo demanden a las instituciones bancarias internas, sino que recurran al exterior en la medida en que los créditos en el extranjero son mucho más baratos. Esta situación se refleja en una encuesta reciente llevada a cabo por la CEESP, en la que se constata que la falta de acceso al financiamiento es considerada como el tercer problema de los empresarios, con 84% de respuestas.¹¹ Esto impide que la mayoría de empresas, en especial las micro y pequeñas, puedan hacer inversiones de largo plazo: innovar e invertir en capital humano.

Y, en efecto, el porcentaje de microempresas que pide algún tipo de crédito es muy bajo, se ubica en un 15%. Esto a pesar de que un 77%, dice haber necesitado un crédito para iniciar operaciones. La gran mayoría puso su negocio con ahorros personales (65.3%) o con un préstamo de amigos o parientes (19.1%). Otros abrieron sus negocios con la liquidación del empleo anterior (7.4%). Es casi insignificante el porcentaje de los que obtienen un crédito de una institución bancaria (0.5%) y aún menor los que obtienen un financiamiento de un programa de gobierno (0.2%) en 2002. En el periodo de 1992 a 2002, baja considerablemente la cantidad de micro-empresarios que piden un crédito a una institución bancaria, así como a sus clientes o proveedores, y aumentan otras formas de financiamiento, incluyendo la liquidación del empleo anterior y las cajas de ahorro, (Véase cuadro 7). Además, en 1998, se reduce un 30% los negocios que declaraban haber solicitado un crédito después de iniciada su operación, en comparación con 1992.¹² Según la CANCINTRA, los bancos dan crédito a apenas el 13.7% de las pequeñas empresas, al 19.8% de las medianas, al 21.1% de las grandes y al 35.4% de las AAA¹³. La banca de desarrollo está prácticamente ausente, con el 1.7% del total.¹⁴

¹¹ Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP), Encuesta: Gobernabilidad y desarrollo empresarial, Consejo Coordinador empresarial, 2005.

¹² Ver cuadro 12 de la Encuesta Nacional de Micronegocios, en el Banco de Información Sectorial, Establecimientos y Empleo. Página electrónica Contacto PyME. <http://www.contactopyme.gob.mx/>.

¹³ La Canacindra cataloga a las empresas con base en el valor de sus ventas de 1997: pequeñas 1-100 millones de pesos, medianas de 101-500 millones de pesos, grandes de 501-5000 millones de pesos, las AAA, de más de 5000 millones de pesos.

¹⁴ Canacindra, Revista Transformación, número 5, Mayo. 2006

De las entrevistas pudimos percatarnos que, en efecto, los créditos de los bancos son, en general, inaccesibles. Ya sea porque los micro-empresarios no tienen forma de garantizarlos con sus propiedades: porque éstas no tienen el valor exigido para garantizar el préstamo o porque los propios empresarios consideran que es muy arriesgado dar por garantía lo poco que tienes de capital fijo o porque piensan que los créditos son muy caros.

En el pasado, los créditos del Estado eran accesibles. Pero a raíz de las políticas de reducción del Estado fomentadas a partir de la crisis financiera de 1982, hay cada vez menos recursos. Además de que, durante la época de la sustitución de importaciones había maneras de orientar a la banca privada, de fomentar que prestaran a los sectores prioritarios para el gobierno, en la actualidad, la banca privada es en su mayor parte extranjera, el Estado ya no cuenta con la capacidad de orientar los créditos que tenía anteriormente. Además, según algunos autores, la solución que el gobierno de Zedillo dio a la crisis, mediante el intercambio de la deuda bancaria por bonos del gobierno que tienen elevados intereses, es demasiado generosa y desestimula el préstamo bancario al sector privado.¹⁵ Como ilustración de esta situación: para junio del 2000, el 23% de los intereses totales de los bancos provino de los bonos Fobaproa.¹⁶

Sin embargo hay algunas fuentes estatales de fondos, que se caracterizan por requerir muchos trámites, tardar mucho; esto explica el muy bajo porcentaje de créditos de la banca de desarrollo a los micro-empresarios que citamos arriba. Por otra parte, éstos créditos se otorgan en general en montos insuficientes para el propósito. Por eso, los micro-empresarios entrevistados nos decían que servían básicamente para salir del paso, pocas veces para modernizar a la empresa. Esto convierte a estos créditos, en cierta manera, en un recurso de última instancia, a pesar de que son muy baratos, ya que cobran apenas el 6% anual de intereses, no piden garantías y se otorgan con dos años de plazo.

AQUÍ CUADRO 7

¹⁵ Avalos, M. y Hernández Trillo, F., Op. Cit., p.42

¹⁶ World Bank, Mexico. A comprehensive Development Agenda for the New Era, Washington, D.C., 2000, citado por Hogenboom, op. cit.:218.

Mientras que al dueño de un taller metal-mecánico¹⁷ de Guadalajara le prestaron 100 mil pesos, que efectivamente le sirvieron para comprar maquinaria, la dueña de un taller de confección, que ocupa unas 20 personas en Moroleón, Gto., obtuvo 120 mil pesos del Fondo Nacional para Empresas Sociales (FONAES), que no le sirvieron más que para pagar las facturas atrasadas de la tela que utiliza y 15 días de nómina. No obstante, según un experto local, para una empresa como esa, que ocupa alrededor del 70% de sus ingresos en tela, el gobierno debía de haber prestado casi 20 veces más, unos dos millones de pesos, para hacer una diferencia. La insuficiencia del monto de los créditos es más patente si recurrimos al ejemplo de la cooperativa de flores de Zinacantán¹⁸, en donde el gobierno dio 210 mil pesos, mientras que la fundación de empresarios consiguió a través del Banco de México un crédito de 2,600,000 pesos, lo que le permitió a la empresa comprar un camión refrigerado que proyectó a la empresa.

Últimamente hay datos que indican que ha aumentado el impacto de los apoyos a las PyMES: el número de PyMES que recibieron algún tipo de apoyo se incrementó considerablemente, de 13,000 empresas en el año 2000 a 254,000 en 2006 (cerca del 6% del universo); dos terceras partes de estas son micro-empresas. Existen datos en el sentido de que ha tenido como efecto un periodo más largo de supervivencia de estas empresas.¹⁹ Según la evaluación de los programas de la Subsecretaría de la PyMES, el aumento en el ingreso de los beneficiarios fue de 46 por ciento con respecto a un grupo de control que operaba sin ningún programa. Otro efecto positivo fue el incremento del empleo, la propensión al ahorro y una recuperación más frecuente y amplia por parte de organismos como las cajas de ahorro.²⁰ No obstante, hay indicadores que reflejan lo contrario, lo que además resalta de las entrevistas. Los recursos son mucho menores de lo que se requiere: en 2006, el Fondo PyME era de 2,014 millones de pesos y la demanda fue de 4,166 millones, lo que significó que la demanda sin atender fue del mismo orden que la atendida, del 52%.²¹ Para 2007, el Fondo PyME cuenta con 2,700 millones de pesos, mientras que se calcula que la demanda será cuatro veces más elevada, mayor a los 10,000 millones de pesos.²²

¹⁷ Para conocer algunos detalles acerca de los entrevistados, ver la lista de entrevistas.

¹⁸ Ver el estudio de caso de Godofredo González.

¹⁹ OCDE, SMEs in Mexico. Issues and Policies, 2007: 97

²⁰ Mendez, J.L., "La política industrial en México", en Bizberg, I. Y L. Meyer, Una Historia Contemporánea de México, Tomo 4. Políticas, Océano, México, (en prensa).

²¹ Canacindra, revista Transformación, número 4, Sept. 2006.

²² Declaraciones de Heriberto Felix, subsecretario para la pequeña y mediana empresa, REFORMA, 7/6/2007.

Los recursos que presta el gobierno no sólo están sujetos a trámites largos y complejos y son, en general, insuficientes, sino que hay tantos tipos de programas y tan poca publicidad sobre ellos, que los empresarios los conocen con dificultad. De hecho en las entrevistas notamos un desconocimiento muy generalizado de parte de los empresarios de los programas o las oficinas a donde debían de acudir; nos hablaban de problemas que tenían que algunos programas del gobierno podrían haber resuelto. El dueño de una empresa metal-mecánica nos dijo, por ejemplo, que recurrió a una oficina del gobierno para que lo ayudaran a resolver una situación en la que a él le debían sus clientes, mientras que sus proveedores le exigían pagar. La respuesta del gobierno fue "cobre mejor". Esto a pesar de que el gobierno tiene un programa de factoraje para resolver este problema, al cual no lo canalizaron, y que él desconocía.

Ante la falta de recursos crediticios de la banca privada y lo complejo y tardado para conseguir recursos del gobierno²³, en muchos casos (especialmente en los que la empresa está ubicada en un cluster de un sector determinado, como en Moroleón) se produce una forma espontánea de coordinación financiera entre las propias empresas, una red de crédito entre proveedores. De hecho, es bastante común que los proveedores otorguen un crédito informal a sus clientes. Según la Canacindra, la gran mayoría de las PyMES se financian de esta manera: así lo hace el 67% de las pequeñas, el 57% de las medianas, el 52% de las grandes y el 45% de las AAA.²⁴ En el caso de Moroleón, en tanto que las empresas de telas dependen fundamentalmente de lo que venden a nivel local, otorgan la tela a crédito a los talleres de confección, los que a su vez proporcionan su ropa a vendedores locales a crédito. Este es uno de los llamados "beneficios pasivos" de la existencia del cluster, junto con otros como la calificación de la mano de obra, infraestructura, por ejemplo.²⁵

Pero la problemática del financiamiento no está completa si no consideramos una gran paradoja adicional, el hecho que algunas microempresas

²³ Que se ejemplifican claramente con la siguiente experiencia: "... antes del 94 solicité un crédito en el banco y con eso le di vida a mi negocio. Con eso empezamos a trabajar. Luego se vino la crisis y se vinieron los intereses muy altos [...] pedí otro crédito para poder pagar el otro, tardaron mucho en dármele, así que cuando terminé de pagar ya me lo habían dado y hasta me sobró dinero. (Dueño de un taller metal-mecánico, Guadalajara, Jal.)

²⁴ La Canacindra cataloga a las empresas con base en el valor de sus ventas de 1997: pequeñas 1-100 millones de pesos, medianas de 101-500 millones de pesos, grandes de 501-5000 millones de pesos, las AAA, de más de 5000 millones de pesos. Estos datos demuestran adicionalmente que incluso las más grandes empresas están recurriendo crecientemente a los proveedores a falta de crédito interno. Canacindra, Revista Transformación, número 5, Mayo. 2006.

²⁵ Visser, Evert-Jan, « A comparison of clustered and dispersed firms in the small-scale clothing industry of Lima », World Development, Vol. 27, núm. 9, 1999.

otorgan este tipo de créditos a las grandes empresas. Algunos de nuestros entrevistados nos contaban que para poder venderle a algunas de las empresas comerciales más grandes, como Viana, le tienen que dar "... 12 semanas para que nos paguen." (dueño de una fábrica de muebles rústicos D.F., México). En otro caso, una micro-empresa metal-mecánica de unos 20 trabajadores debe financiar a una de las mayores empresas de colchones en Guadalajara. Le venden los tambores a crédito, esperando que la empresa venda sus colchones para que puedan ser retribuidos. Nos decía que la empresa les debía mucho pero que no quería presionarlos demasiado por miedo a que le dejen de comprar. Decía que a la empresa de colchones no le estaba yendo bien. En la medida en que no sólo producía las estructuras metálicas para los colchones sino, otros productos metálicos, podía sobrevivir: "[...] nosotros seguimos aquí en la industria porque tenemos dos rubros, lo de los colchones y lo de las máquinas. Cuando en uno vamos mal nos ayudamos con el otro y viceversa [...]" (Dueño de un taller metal-mecánico, Guadalajara, Jal.)

Esto plantea uno de los problemas más sensibles en la relación entre las grandes empresas y las micro y que va más allá de la problemática del financiamiento. La mayor parte de las grandes cadenas de distribución, Comercial Mexicana, Gigante, Chedraui, Soriana (en el Norte del país) y, en especial, Wal-Mart, son capaces (por su capacidad de compra) de fijar unilateralmente los precios y las condiciones de compra a sus proveedores nacionales; muchos de los cuales son pequeñas o medianas empresas. En la mayor parte de las ocasiones, más que comprar los productos de las micro o pequeñas empresas, las tienen "a consignación" y no pagan al empresario hasta que venden el producto. En la gran mayoría de los casos no lo sitúan en un lugar en el cual el consumidor lo puede ver fácilmente, en otras no lo ponen ni siquiera en los anaqueles o lo ponen y no lo publicitan; esto porque prefieren vender los productos con su propia marca. En las ocasiones en las que no lo venden, lo regresan al productor, a veces en malas condiciones.²⁶

Para tratar de limitar estos abusos en los que incurren las grandes cadenas, la subsecretaría de las PyMES negoció el Convenio de Concertación para la Mejora Continua de Prácticas Comerciales Competitivas y de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en 2006. El propósito de este acuerdo del 2006 era que las partes comerciales cumplan estrictamente con lo pactado. Que la

²⁶ Esto lo contó un empresario medio, dueño de una empresa de chocolates, que está igualmente desprotegido ante estas grandes empresas de distribución. Entrevista con Raúl Picard, expresidente de la CNACINTRA y actual presidente de la comisión de mercado interno de la CONCAMIN, 28/06/2007.

parte compradora pague las facturas a las que se comprometió, que no efectúe descuentos o reducción de precios de manera unilateral, que no devuelva o rechace la mercancía, que no aplique precios de venta menores al costo de adquisición de la mercancía, en resumen, que no ejerza ningún tipo de práctica unilateral. Por su parte, la parte vendedora se comprometía a surtir de manera completa y oportuna los pedidos, no condicionar la venta de sus productos a la adquisición de otros, cumplir de manera estricta las leyes de etiquetado y otras formalidades, entregar el producto de acuerdo a la calidad convenida, en resumen, tampoco ejercer ningún tipo de práctica unilateral.²⁷ No obstante, según la Canacindra el Convenio no tiene dientes y es por ello necesario convertirlo en Ley. Además, hasta mediados de 2007 se habían adscrito muy pocas empresas al Convenio; según el Financiero, sólo 47. Es importante destacar este dato porque sólo las empresas adscritas pueden eventualmente usar los mecanismos de arbitraje que contempla. Una de las razones para explicar esta aparente falta de interés es el miedo que tienen las PyMES a ser sancionadas por los grandes compradores. Es por ello que los negociadores del Convenio están solicitando que las grandes empresas impriman un tríptico llamando a los proveedores a que se adscriban.²⁸

De esta manera, los microempresarios se descapitalizan para comprar insumos y pocos tienen la capacidad de modernizar sus empresas o para invertir en capacitación; lo que, además, responde a otra problemática, la alta rotación de personal de estas empresas; lo que hablaremos más adelante. En la mayoría de los casos tienen que pagar sus insumos al contado. Lo mismo sucede con la compra de maquinaria. Ante esta problemática, el gobierno ha implementado el esquema del factoraje y el Sistema Nacional de Garantías. Mediante el esquema de factoraje se vende la deuda de las empresas a una compañía de factoraje. Por medio del pago de un porcentaje de la factura (que va del 3 al 7.5% de la factura²⁹), permite a las empresas a recapitalizarse. No obstante, este mecanismo sólo permite asegurar la supervivencia de las empresas y no está en absoluto orientado a la obtención de financiamiento para adquirir nueva tecnología o hacer cambios en la organización de la producción.³⁰

²⁷ Convenio de Concertación para la Mejora Continua de Prácticas Comerciales Competitivas y de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 30/05/06.

²⁸ Entrevista con Raúl Picard, expresidente de la CNACINTRA y actual presidente de la comisión de mercado interno de la CONCAMIN, 28/06/2007.

²⁹ <http://www.factoraje.com.mx/estadisticas.asp?section=estadistica>

³⁰ Entrevista con Jesús de la Rosa Ibarra, vicepresidente de CONCAMIN, presidente de la Comisión de Competitividad, Innovación y tecnología, 20/06/2007.

Esta problemática ha intentado ser resuelta por otro programa, el Fondo de Garantía del fondo PyME de la Secretaría de Economía. Mediante este fondo se ha pretendido eliminar el requisito de las empresas a respaldar el préstamo con sus activos y reducir las tasas de interés; lo que se ha logrado a pesar de que estas últimas siguen siendo elevadas bajo estándares internacionales. El Fondo de Garantía parece haber elevado considerablemente la eficacia de los recursos del gobierno: mientras que en el año 2000, por cada peso de garantía se generaban apenas dos de crédito, el nuevo esquema permitió que en el año 2006, cada peso de garantía se expresara en 62 pesos de crédito para las PyMES.³¹ Según los datos de la SE, de 2002 a 2007 se han prestado 57,438 millones de pesos a través de este esquema. De 2002 a 2006 se pasó de un nivel de crédito de 162.6 millones de pesos a 23,902.9 millones de pesos. El número de empresas beneficiadas ha aumentado de 3,300 a 142,509 en el mismo lapso.³²

No obstante, a pesar de los distintos programas de garantía y factoraje, México dedica como crédito doméstico al sector privado menos del 15% del PIB, mientras que los EEUU le dedican 250%, Sudáfrica cerca del 140%, Francia y Canadá cerca del 90% y Chile alrededor del 70%. México está detrás de países como Brasil, India, República Eslovaca, Polonia y Grecia.³³

Los casos de las llamadas empresas en solidaridad social, como por ejemplo las cooperativas de flores de Zinacantán, Chiapas y la de los pueblos mancomunados de Oaxaca, parecen ser excepciones importantes en tanto que han recibido apoyos económicos que han permitido su desarrollo. De hecho lo importante de estos dos casos es que se les dio el crédito no cuando estaban en dificultades económicas, sino para su desarrollo. El Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas en Solidaridad³⁴ (FONAES) otorgó dos préstamos sustantivos a Nail-Nichin. Por otra parte, se pusieron en contacto con la Central de Desarrollo, apoyada por la Fundación Mexicana para el Desarrollo, una fundación iniciada y dirigida por empresarios de la zona, que negociaron un préstamo con el programa de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) de 2 millones 600 mil pesos a Nail Nichin, el cual les permitió modernizar sus invernaderos y planta productiva. Parecería que la excepción no se debe a un programa de

³¹ OCDE, Op. Cit.: 46

³² Almanza, L. "Prestan más a PyMES", Diario Reforma, 25/06/2007.

³³ OCDE, op. Cit.:78.

³⁴ Órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generan empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen. www.fonaes.gob.mx

micro- o pequeñas empresas, sino más bien a que se trata de Empresas en Solidaridad, un programa de FONAES de la SE, de apoyar a grupos marginados.³⁵

b. Los programas gubernamentales de apoyo a la cooperación

Uno de los campos claves en los que existen formas de cooperación que facilitan las estrategias empresariales individuales en las economías coordinadas es el de la capacitación. En Alemania, las organizaciones empresariales, los sindicatos y el Estado han implementado lo que se conoce como el sistema dual de capacitación de la fuerza de trabajo; un sistema que ha tenido tanto éxito que se ha intentado replicar en otros países. El Estado y los empresarios cooperan para invertir una cantidad considerable de recursos para otorgar a los obreros una capacitación general que pueda servirles para laborar en cualquier sector económico y no en una empresa o rama específica como cuando la capacitación se hace en el trabajo mismo. Para que este sistema funcione, es necesario garantizar que exista una masa crítica de trabajadores en el proceso de capacitación; lo que se logra mediante la inversión en un sistema de educación técnica que estimule una estrecha vinculación, a nivel nacional, entre el sector educativo y el sector empresarial para capacitar a los obreros y a los técnicos. Si no existiera esta vinculación a nivel nacional y la "masa crítica" y sólo algunas empresas o un sector económico invirtieran para elevar el nivel de capacitación, el sector y las empresas individuales serían vulnerables de perder su inversión ya que los trabajadores que ellos capacitan pueden ser "pirateados" por otras empresas que no hacen las inversiones. En los países en los que no existe tal coordinación, por ejemplo en las economías liberales de mercado, lo que se produce más frecuentemente es la capacitación en el proceso mismo de trabajo, que sólo capacita para el proceso productivo específico de la empresa o de una rama particular.³⁶

En términos generales, en las micro-empresas mexicanas hay una falta casi total de capacitación, porque no existe la capacidad de financiarla y de asegurarla. Esto redundaría en un nivel muy bajo de capacitación de la fuerza de trabajo y del propio dueño. La mayoría de los empresarios y de los trabajadores de las micro-empresas sólo cuentan con la experiencia propia en el ramo. Hemos visto cómo, en los últimos años, la incapacidad de la economía formal para

³⁵ Véase el caso de Nail-Nichin, en Godofredo González, Nail Nichin, "Sociedad en Solidaridad Social", manuscrito no publicado.

³⁶ Culpepper, P. D., « Employers, public policy, and the politics of decentralized cooperation in Germany and France », en Hall y Soskice, op. cit., p.276.

absorber fuerza de trabajo, ha llevado a que la experiencia previa en el ramo se haya reducido. Es cada vez más frecuente que individuos establezcan micronegocios en ramas en las que no tienen ningún tipo de experiencia. Entre 1992 y 1998 crece de manera importante el número de emprendedores que ponen una microempresa sin contar con experiencia laboral. Esto sucede en todos los sectores de actividad, aunque en mucho mayor grado en el sector de comercio y servicios, donde es más fácil abrir un negocio sin experiencia. Mientras que en 1992 en la manufactura había un 84.8% que tenían experiencia laboral y en el comercio eran el 79.6%. En 2002, en la manufactura, bajó al 77.2% los que tenían experiencia en la actividad, mientras que en el comercio este porcentaje es del 69.4%. (Véase el cuadro 8)

AQUÍ CUADRO 8

En las entrevistas que hicimos se ven claramente las dificultades de los micro-empresarios mexicanos para capacitar a su personal en el contexto no-cooperativo en el que se encuentra. El dueño de un taller metal-mecánico nos dijo que a pesar de que estaba dejando a seis o siete de sus empleados que tomaran un curso de máquinas y herramientas después de su trabajo y darles capacitación a sus empleados "...para que se superen tanto como personas como en el trabajo", su duda principal no era sólo que no tenía ningún apoyo económico para fomentar esa capacitación, lo que significaba que tenía que sacrificar su trabajo y a veces cuando había demasiado trabajo no podía permitir que los obreros fueran a su curso. Pero, además, afirmaba que "...luego la gente se siente con conocimiento y se va ...".

La manera de resolver esta cuestión es que los gobiernos ideen un método para persuadir a los empleadores a moverse en masa a este tipo de práctica de capacitación y apoyarlos económicamente para hacerlo; en los países de economías coordinadas, las políticas públicas apoyan a las empresas para que coordinen sus acciones de capacitación.³⁷ Según Culpepper, para lograrlo no es útil una política general para todas las empresas, porque el Estado no tiene la información necesaria para saber si una empresa a la que se otorga recursos para capacitar a su personal va a seguir capacitándolo o no; es por ello que es necesario diseñar una política específica orientada hacia los empresarios que están más predispuestos a cooperar³⁸, lo que se puede hacer mediante subsidios a la acción cooperativa. No obstante, según el estudio de Culpepper, a pesar de que es necesaria la intervención del Estado, no es suficiente, se requieren las

³⁷ Ibid., p. 277.

³⁸ Ibid., p. 278.

asociaciones empresariales, sin las cuales fracasan los intentos, como sucedió en Francia. Y, en efecto, en la medida en que no es útil una política generalizada, para lo cual el Estado es muy eficaz, sino una política focalizada, se requiere de la información interna de las empresas particulares, que sólo las asociaciones empresariales pueden obtener.

En el caso mexicano, los esfuerzos por estimular la cooperación se han orientado originalmente a desarrollar vinculaciones industriales, basados en el modelo italiano de distritos industriales. En 1993, el gobierno lanzó el programa de agrupamientos industriales con el objetivo de estimular la cooperación horizontal entre las empresas. Entre 1993 y 1997, NAFIN promovió la creación de grupos que permitieran establecer proyectos tales como intercambio de maquinaria, trabajadores, órdenes, información o la compra de insumos.³⁹ En el caso de Guadalajara, este programa tuvo resultados mitigados, se dieron algunos casos de grupos de empresas que efectivamente compraron insumos conjuntamente, otros que crearon uniones de crédito para financiar sus proyectos, otros más que constituían catálogos de ventas comunes. Hubo efectos colaterales, como la creación de un instituto tecnológico para el sector del calzado en Guadalajara, que se proponía dar capacitación y asistencia tecnológica a las empresas. No obstante, el Instituto cerró unos años más tarde en la crisis de 1995, básicamente por falta de demanda de sus servicios.⁴⁰ En 1997 se dio formalmente por terminado el programa.

La experiencia de los agrupamientos industriales no tuvo los resultados esperados por varias razones. Por una parte, el Estado no estimulaba de manera suficiente y eficiente los esfuerzos que se hacían por cooperar, por la otra no otorgaba subsidios que la estimularan; como serían, por ejemplo, una moratoria en los impuestos o en las cuotas del IMSS o del Infonavit; entre los ejemplos más recurrentes que nos fueron señalados por los entrevistados. Por otra parte, la crisis de 1987 fue decisiva para hacer fracasar los proyectos asociativos que se habían conformado.⁴¹ El dueño de una micro-empresa de calzado en Guadalajara nos refiere como la comercializadora que habían creado entre varias empresas de calzado fue afectada por la crisis en la medida en que ésta generó fuertes tensiones a su interior. Cada empresa comenzó a intentar vender de manera individual cuando se dio esta situación. Hubo tensiones en tanto que a

³⁹ Rabelotti, R., « Recovery of a Mexican Cluster : Devaluation bonanza or collective efficiency », World Development, Vol. 27, núm. 9, 1999, p. 1578.

⁴⁰ Ibid., p. 1579

⁴¹ Alba Vega, C. “Las empresas integradoras en México”, Comercio Exterior, Dic. 2001.

unos se les pagaban sus productos mientras que a otros no. Además, de la queja de que el gobierno había prometido un apoyo que nunca llegó.

Una de las razones principales del fracaso de este intento de cooperación, además de la crisis económica de 1995, fue que el gobierno falló en otorgar los recursos en el momento necesario y de manera suficiente a las agrupaciones que se formaban. La otra cuestión que nos muestra el programa de agrupaciones es la poca continuidad de los esquemas de apoyo a las PyMES. El programa de agrupamientos industriales estuvo apenas cuatro años en vigor y se concluyó sin que se haya hecho una evaluación de sus costos, beneficios y fallas; lo que significa no sólo que es posible que se haya dado por terminado un programa valioso, sino que el gobierno prácticamente no aprendió nada del esfuerzo. Hasta muy recientemente, a falta de una cultura de la evaluación y de las limitaciones del tipo de evaluaciones que se llevan a cabo⁴², implica que la mayoría de los organismos gubernamentales en México no cuentan con la capacidad institucional para acumular conocimiento y aprender de la experiencia pasada. «El problema no es tanto que el gobierno mexicano no sea capaz de intervenir, sino que las agencias gubernamentales han sido incapaces de aprender de los éxitos y fracasos de la promoción de exportaciones de las pequeñas y medianas empresas. »⁴³

Está por otra parte, la complejidad y diversidad de los programas gubernamentales de apoyo. Nuestros entrevistados decían que era muy difícil encontrar el programa que convenía al caso específico, lo que en muchas ocasiones los hacía desistir del esfuerzo. Planteaban que estos debían de simplificarse, reducirse, o crearse una ventanilla única a la que pudieran

⁴² Son muy poco frecuentes las evaluaciones del impacto de los programas hacia las PyMES en México. La mayor parte de las evaluaciones son poco extensas y cualitativas. Además, sólo miden la satisfacción de los beneficiarios por el programa. Pocas de las evaluaciones miden el impacto sobre los beneficiarios en comparación con un grupo similar de empresas que no fueron beneficiadas. Las pocas excepciones son las evaluaciones que ha llevado a cabo la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, en particular sobre sus programa de capacitación de trabajadores, el CIMO. No obstante, ninguna de las evaluaciones toma en cuenta las deformaciones derivadas de la heterogeneidad no observada de las empresas y la auto selección. Además, los estudios de evaluación no son comparables. No hay una suficiente centralización de los criterios de evaluación, de un marco común de evaluación. Los estudios que existen varían considerablemente en lo que respecta a su perspectiva, a los indicadores de desempeño que son recolectados, a la presentación de la metodología y de los resultados. Esto hace que sea imposible para los tomadores de decisiones determinar cuales programas son más efectivos y si sería eficaz consolidar programas que existen en agencias o entre distintas agencias. La Comisión intersecretarial, la CIPI, está desarrollando una base de datos usando información reportada por los programas. Esta función de coordinación podría ser mejorada si se adoptara un marco común de evolución y un marco común de indicadores para todos los responsables de los programas. (World Bank, Evaluating Mexico's Small and Medium Enterprise Programs, Washington D.C., 2007: 5)

⁴³ Vangstrup, Ulrik, « Knitting the networks between Mexican producers and the U.S. market », en Gerefy, G, Spener, D., y Bair, J., Free Trade and uneven development. The North American apparel industry after NAFTA, Temple University Press, Philadelphia, 2002, p. 261.

acudir los micro-empresarios. Y en efecto, esta es una de las principales críticas a los programas para las PyMES. Hay seis distintas instituciones involucradas en la política de promoción empresarial a nivel federal, CONACYT, Secretaría de Economía, Nafinsa, Bancomext, secretaría del Trabajo y Previsión Social y las propias Cámaras Empresariales, que manejan unos 131 distintos programas. Es difícil que los empresarios puedan conocerlos y distinguir aquellos que mejor les convengan; esto especialmente en la medida en que son manejados por organismos que no tienen relación entre sí.⁴⁴ Por esta razón, la mayoría de las empresas no conocen los programas hacia las PyMES, por lo que las decisiones de participar en uno u otro se llevan a cabo en base a información incompleta de formas alternativas de apoyo.⁴⁵ Por otra parte, la proliferación de programas los hace poco efectivos ya que los empresarios tienen que adaptarse a una serie muy grande de requisitos específicos y complejos⁴⁶. Esto se acentuaba, dado que hasta 1996 no existía una institución encargada de coordinar los programas de fomento industrial, significando duplicidad y poco esfuerzo de seguimiento. Ese año se creó la Comisión Intersecretarial de Política Industrial,⁴⁷ aunque probablemente hasta la creación de la subsecretaría de las PyMES es que se puede hablar de un intento por lograr una verdadera coordinación que, sin embargo, todavía no se produce realmente. No se ha creado lo que sería deseable: unas cuantas ventanillas orientadas hacia cada uno de los problemas más importantes de la industria mexicana: desarrollo empresarial, impulso a proveedores, financiamiento, capacitación e investigación y desarrollo tecnológico.⁴⁸

Finalmente, en términos más generales, una de las razones más importantes de la ineficiencia de los programas del gobierno hacia las micro-empresas es la falta de definición del universo de éstas, imposibilitando la definición de políticas públicas. Al inicio de este artículo hemos visto las profundas diferencias entre la micro, pequeña, mediana y gran empresa. Esta indefinición se refleja en que en general no hay programas específicos para las micro-empresas, que viven una situación radicalmente distinta a la de las otras

⁴⁴ Se dan, además, conflictos entre estas instancias, por ejemplo, la Ley de Innovación que estaba siendo promovida por la Concamin y la Secretaría de Economía pasó por la Cámara de Diputados, pero fue bloqueada en la de senadores por el propio CONACYT, porque no se le asignaba a esta última institución el papel central. Está siendo de nueva cuenta negociada con el Congreso, esta vez con el CONACYT (entrevista con Jesús de La Rosa Ibarra, vicepresidente de CONCAMIN, Comisión de Competitividad, Innovación y Tecnología, 19 de junio 2007).

⁴⁵ World Bank, *Evaluating Mexico's Small and Medium Enterprise Programs*, Washington D.C., 2007: 105

⁴⁶ ⁴⁶ Entrevista a la Senadora Yeidckol Powlensky, ex-presidenta de la CANACINTRA, 26 de Junio 2007.

⁴⁷ Berry, A., op. cit.:87

⁴⁸ ⁴⁸ Entrevista a la Senadora Yeidckol Powlensky, ex-presidenta de la CANACINTRA, 26 de Junio 2007.

empresas. En general se las incluye en los mismos programas de las PyMES, que incluye a las micro, a las pequeñas y a las medianas empresas, que van entonces de 1 trabajador hasta 100 trabajadores en los servicios y en el comercio hasta 500. Por todo lo que hemos podido ver de la descripción del artículo estadístico, de entrada son distintas la problemática entre las micro y las pequeñas empresas, y lo son aún más entre las micro, pequeñas y medianas. Esto tiene consecuencias más allá de la simple interpretación de los datos, sobre las políticas públicas. Cuando en la mayoría de los programas gubernamentales se consideran en conjunto a las micro, pequeñas y medianas empresas, se está de facto favoreciendo a las medianas en perjuicio de las pequeñas y sobretodo de las microempresas. El sesgo hacia las medianas, como nos lo dicen los entrevistados es porque estas tienen mayor capacidad de organización, de conocimiento, de poder garantizar los eventuales créditos. Por otra parte, en la medida en que el mundo de las empresas que constituyen más del 90% de las empresas del país no tiene mucho que ver con las empresas medianas, las políticas públicas hacia ellas corren el riesgo de no ser las adecuadas.

Por otra parte, también existe la idea de parte del gobierno, especialmente en vista de los escasos recursos humanos y financieros, de orientarse hacia las empresas más grandes, como vimos, a pesar de ser pocas, generan la mayor parte del empleo. Y, que por otro lado, muchas de las microempresas están en el sector informal. No obstante, esta idea no es justificable si se considera que de las micro empresas depende la supervivencia de muchos miles de trabajadores en condiciones bastante adversas, que se orientan prioritariamente hacia el deprimido mercado interno (tanto en lo que se refiere a sus ventas, como a sus compras) y de que muchas de ellas tienen el potencial de volverse pequeñas empresas.

No obstante, es probable que el factor fundamental que ha impedido la cooperación entre los productores en México y como en otros países no ha sido tanto el apoyo gubernamental, sino la acción de las asociaciones empresariales; como es claramente el caso de Italia y Alemania. En el muy conocido caso de los distritos industriales de Italia, donde la cooperación es para la producción y no para la capacitación de la mano de obra, donde se produce con base en una fuerte división del trabajo, que lleva a una producción centrada en la calidad y la moda, el apoyo del gobierno fue muy débil, de hecho fueron las asociaciones empresariales las que jugaron el papel preponderante para apoyar a

la industria.⁴⁹ Veamos ahora esta cooperación horizontal, entre las propias empresas.

3. La participación de las asociaciones patronales y de los sindicatos.

La escuela de las Variedades del Capitalismo plantea que tanto las organizaciones empresariales como los sindicatos han sido cruciales para asegurar la coordinación del mercado en el modelo seguido por los países europeos. Como ya lo dijimos anteriormente, en las economías coordinadas de mercado, las empresas cuentan con relaciones no mercantiles para coordinar sus esfuerzos con otros actores y para construir sus competencias principales.⁵⁰ En este tipo de economías, las instituciones, las organizaciones y la cultura misma aportan un apoyo a las empresas. Los actores económicos, se vuelcan hacia las instituciones y organizaciones con el objeto de "... reducir la incertidumbre de cada uno con respecto al comportamiento de los demás, lo que permite la negociación de acuerdos fiables entre los actores... Existen vastas redes de participaciones cruzadas y un sistema legal o reglamentos que facilitan el intercambio de la información... [que ejercen] ... un control sobre las prácticas e imponen sanciones en caso de incumplimiento de cooperación". Entre estas instituciones se encuentran de manera central, las organizaciones patronales y los sindicatos.⁵¹

Un ejemplo ya mencionado de la manera en la cual las organizaciones empresariales y sindicales ayudan a la cooperación es el de la formación profesional tan característica de Alemania. La voluntad de participación de las empresas en un sistema de formación profesional depende en mucho del grado de confianza que tienen los empresarios de que sus empleados adquirirán conocimientos útiles y de que las compañías que no inviertan en la formación profesional no "piratearán" sistemáticamente los trabajadores calificados. Por su parte, la participación de los asalariados depende de la convicción y de cierta garantía que la formación profesional conducirá a un empleo razonablemente remunerado. Para ello, se requiere de la participación del Estado (como apoyo), pero fundamentalmente que las organizaciones empresariales fijen reglas para sus agremiados, que sancionen las empresas que "piratean"

⁴⁹ Rabellotti, Roberta y Schmitz, Hubert, « The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico », *Regional Studies*, Vol. 33, núm. 2, Abril 1999., p. 100.

⁵⁰ Hall y Soskice, p. 8.

⁵¹ *Ibid*, p. 10.

trabajadores y, por otro lado, sindicatos lo suficientemente fuertes que aseguren que los obreros sean retribuidos por sus conocimientos.⁵²

Los estudios sobre las organizaciones empresariales y sindicales en México permiten concluir que, en términos generales, éstas nunca fueron realmente representativas, aunque fueron bastante fuertes en términos políticos; especialmente los sindicatos, que constituyeron una base esencial del régimen político autoritario. Es bien conocido que el Estado mexicano en el régimen post-revolucionario tuvo interés de organizar a los empresarios y a los sindicatos con el objeto de ejercer sobre ellos un control. No obstante, este control no era simplemente un control autoritario, sino que era de intercambio corporativo, a cambio del control del Estado, este representaba en cierta medida los intereses de las organizaciones y cumplía ciertas de sus pretensiones, esto con el objeto de asegurar un grado mínimo de legitimidad de estas organizaciones.

Esto fue posible mientras la economía estaba cerrada al exterior y el Estado tuvo los recursos (económicos e ideológicos) para actuar como el principal agente económico: el que definía los aranceles, los permisos de importación, fijaba los precios de los principales productos alimenticios, los salarios, etc. Era, además, el principal productor de ciertos insumos fundamentales (energía eléctrica, telefonía, petróleo, fertilizantes, entre muchos otros) y un agente financiero de primer orden, que podía dirigir a la banca nacional hacia el apoyo a uno u otro sector. Con todo ello respondía a una parte de las demandas, los intereses y las expectativas de los sectores empresariales y obreros con el objeto de que el control corporativo fuera efectivo, es decir que hubiera una relación de intercambio. No obstante, la crisis financiera del Estado en 1982 y la posterior apertura, la capacidad del Estado a otorgar los términos del intercambio fue duramente reducida. Los mecanismos por los cuales el Estado controlaba la economía fueron disminuidos fuertemente. Por otra parte, la democratización del régimen político, llevó al fin de la obligatoriedad de pertenencia de los empresarios a las distintas cámaras empresariales en 1996. Esto condujo a un debilitamiento generalizado de las asociaciones empresariales, que golpeó más a las organizaciones de los pequeños productores, que no tienen un peso económico importante. En gran medida, los pequeños productores fueron los perdedores de la democratización de sus organizaciones. Esto porque los grandes empresarios y empresas cuentan con

⁵² Culpepper, P., op. cit.

su propio peso particular para ejercer presión sobre el gobierno, mientras que los pequeños empresarios son menos capaces de una estrategia individual, dependen más de una acción colectiva a través de sus organizaciones.⁵³

En las entrevistas se refleja muy claramente la ausencia casi total de las organizaciones empresariales en el universo de los microempresarios, no se diga de su apoyo. Abundan las respuestas en torno a la utilidad de las organizaciones empresariales en el sentido de que las cámaras empresariales no ayudan, que sólo están presentes en tanto "...hay que darles dinero cada mes." Existe la idea de que todavía es obligatorio estar en alguna organización empresarial, "... si no estamos dentro de ellas nos multan." De que el registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano los obliga a afiliarse a alguna de ellas, puesto que aunque el SIEM recopila datos cada año, aparentemente el trámite se facilita si se es miembro de un organismo: "...si pagamos a CANACINTRA o a la Cámara de Comercio ya no tenemos que estar en el SIEM y ellos nada mas vienen pegan la calcomanía y se van"⁵⁴.

Varios empresarios nos comentaron que a raíz de la desaparición de la obligatoriedad de participar en las cámaras y del debilitamiento que eso implicó para estos organismos, los empresarios cuentan con menor apoyo "...prácticamente todos los empresarios están desamparados, las cámaras han perdido mucho poder y peso"⁵⁵. No obstante, aún antes de la ley de 1996, en el caso específico de la cámara del calzado de Jalisco, hay información acerca de que ha apoyado poco a los empresarios en sus esfuerzos cooperativos. Por ejemplo, durante la crisis de 1992-1994 concentró sus esfuerzos a actividades defensivas, como la de hacer presión sobre el gobierno para apoyar a la industria por medio del aumento de las tarifas de importación (logró un 35%, en 1995). Si bien esto fue importante para hacer que se recuperara la industria a partir de ese año,⁵⁶ sólo pospuso una crisis que se está presentando en la actualidad con las importaciones Chinas y la incapacidad de los productores a cooperar. De hecho, a pesar de que a las cámaras les tocaba cumplir un papel fundamental en la promoción de los agrupamientos, al lado del gobierno que daba los recursos, no la cumplía adecuadamente. El papel de la cámara en el proceso de agrupamiento debería de haber consistido en convencer a los empresarios del

⁵³ Shadlen, K. C., « Orphaned by Democracy : Small industry in contemporary Mexico, (manuscrito) University of Miami, 2003.??

⁵⁴ Empresario de un taller de muebles rústicos, Estado de México.

⁵⁵ Antiguo funcionario de Nafin, actualmente tiene una asesoría de agrupamientos empresariales, Guadalajara Jal

⁵⁶ Rabellotti, R., op. cit., p.1579

proyecto. Pero no lo llevó a cabo, sino que fue la propia NAFIN, la que en el caso de Guadalajara tuvo que buscar a los micro-empresarios con base en las listas que tenían las cámaras y convocarlos a una reunión con éstas para que vieran que tenían el aval de sus organizaciones. Hubiera sido más fácil si la propia cámara hubiera hecho parte del trabajo, en vez de tener que triangular. Pero el problema era que no tenía la suficiente información acerca de las empresas, lo que provenía del hecho que no los representaba de manera cabal.⁵⁷

Los nuevos esquemas de apoyo a las PyMES y MiPyMES, que fueron implementados en el sexenio pasado hacen hincapié especial en integrar a las organizaciones empresariales en los programas. En el estudio de la OCDE sobre las PyMES en México, se reconoce esto como un gran cambio en la política hacia este sector. Se plantea que los nuevos programas promueven un proceso colectivo de innovación y eficiencia, una estrategia basada en una alianza entre el sector público y el privado, que fomenta la colaboración y el esfuerzo conjunto de instituciones públicas con sindicatos, organizaciones empresariales, grupos de empresas y universidades, así como otros agentes sociales y económicos en el contexto de programas locales de negocios. El propósito es crear redes y centros de información ubicados en centros empresariales y educativos, de capacitación y solución de problemas. Se establecieron cuatro programas: el programa de innovación y desarrollo tecnológico, el sistema nacional de incubadoras de negocios, los Centros de desarrollo empresarial y el programa para capacitar y fortalecer las capacidades de las PyMES.⁵⁸

El primero es una red de laboratorios especializados en el diseño, prototipo y pruebas de mecanismos micro-electrónicos, que dan asesoría y ayuda técnica a las empresas y la promoción de la transferencia de tecnología. Uno de los elementos más importantes de este mecanismo es la Red Nacional de Articulación Productiva (RENAP), que absorbe casi el 30%⁵⁹ de los recursos del Fondo PyME y tiene como objetivo crear redes regionales y sectoriales para aumentar la competitividad, con base en una alianza entre el gobierno y las organizaciones empresariales. Con base en este programa, a partir de 2004 se han creado los Centros de Articulación Productiva o CAPs (básicamente vinculados a las cámaras empresariales), que son asociaciones público-privadas que desarrollan estudios de mercado, entrenamiento de consultores y vendedores de los productos de las PyMES vinculadas en pequeñas redes de productores. En

⁵⁷ Antiguo funcionario de NAFIN, actualmente tiene una asesoría de agrupamientos industriales, Guadalajara, Jal.

⁵⁸ OCDE, Op. Cit.: 47.

⁵⁹ En 2006 este porcentaje correspondió a poco más de 58 millones de dólares

la medida en que los CAP's generalmente venden sus servicios, el apoyo público es temporal, con la idea de que los CAP's se vuelvan independientes⁶⁰. El segundo, es el sistema nacional de Incubadoras de negocios; un programa orientado a promover la creación de empresas, algo que los gobiernos anteriores no habían hecho, ya que se habían centrado en ayudar a las empresas ya constituidas. Este programa provee una serie de servicios que incluyen los estudios de factibilidad de las oportunidades de mercado, así como servicios administrativos y de información sobre trabajo calificado, financiamiento y tecnología. Desde 2006 se han creado 254 incubadoras en instituciones públicas locales y en instituciones académicas, como el Tecnológico de Monterrey. Existe, además, un Consejo nacional de Incubadoras de Empresas que sirve de ventana a las incubadoras.⁶¹ El tercer programa son los Centros de Desarrollo Empresarial; los cuales se han creado 155 desde 2001. Los Centros son promovidos por gobiernos locales y estatales, así como por las asociaciones empresariales y los centros de educación que se dedican a ofrecer soluciones a las empresas. Desde 2004 se ha intentado vincular a estos centros entre sí para homogeneizar sus funciones, para que aprendan unas de otras. Además, es a través de ellos que se canalizan los financiamientos del Fondo para las PyMES.⁶² Finalmente el cuarto programa se refiere a la capacitación y al fortalecimiento de las capacidades de las PyMES. Este programa, como su nombre lo indica, está orientado a promover y aumentar el capital humano empresarial, con el objeto de que las empresas puedan absorber nuevas tecnologías. Incluye capacidades administrativas, de gestión, así como de estrategias de mercado. Las instituciones que otorgan esta capacitación son los gobiernos estatales, las cámaras empresariales y otras instituciones educativas, así como la propia SE.⁶³ Hay, otro programa que promueve redes empresariales, que es el Programa nacional de Proveedores.

A pesar de que pareciera que estos nuevos programas basados en una alianza público privada han dado frutos, los recursos asignados para ello no son los adecuados. Por ejemplo el financiamiento para los CAPs ha sido deficiente, sólo se le asigna el 1% del total del Fondo PyME; lo que en 2006 significó un poco más de dos millones 366 mil dólares.⁶⁴ Esta falla se hace más grave aún, con el hecho de que las propias asociaciones empresariales tienen pocos

⁶⁰ *Ibíd.*: 79

⁶¹ OCDE, *Op. Cit.*: 51

⁶² *Ibíd.*: 51-52

⁶³ *Ibíd.*: 53.

⁶⁴ *Ibíd.*: 70

recursos para compensar esta falta de financiamiento, ya que a partir de 1996 la asociación se volvió voluntaria, muchas empresas han dejado de aportar sus recursos. ⁶⁵ No obstante, es posible que más adelante veamos el impacto de estos programas, aunque parecería que el debilitamiento de las organizaciones empresariales, va en contra de ellos.

En lo que se refiere a la presencia del otro actor fundamental para la coordinación económica: los sindicatos, la gran mayoría de las microempresas no cuenta con uno; ni sus obreros están afiliados a uno que agrupe a trabajadores de toda la industria. Los datos no sólo indican que es muy baja la presencia de sindicatos en las micro-empresas, sino que ha ido disminuyendo, del 9.5% en 1995 al 3.8% en 2001. Esto contrasta con lo que sucede en las pequeñas, medianas y grandes empresas, donde los sindicatos están mucho más presentes, con un 51.7%, 78.2% y 88.8%, respectivamente. Otro dato interesante es que en las grandes y medianas empresas la presencia de sindicatos se ha mantenido estable, mientras que ha disminuido de manera importante en las pequeñas; del 66% en 1992 al 51.7% en 2001. Esto probablemente se debe menos a una desafiliación, que es muy difícil en México, que al hecho de que empresas pequeñas con sindicato han sido sustituidas por otras sin sindicatos. (Véase cuadro 9)

AQUÍ CUADRO 9

Esto es perfectamente comprensible vista la actitud negativa que tienen los micro-empresarios hacia los sindicatos. Algunos nos decían que los propios trabajadores no querían los sindicatos porque sólo les cobran sus cuotas. Que se había dado un intento por entrar a la empresa y que incluso la habían emplazado a huelga, pero que habían contratado a un abogado para resolver el problema⁶⁶. Los comentarios acerca de la corrupción, el nepotismo, el reparto de las zonas de influencia que planteaban que era característico de los sindicatos eran muy frecuentes⁶⁷ En algunas ocasiones como sucedió en Moroleón, la acción para impedir que entraran sindicatos no fue particular, sino concertada: los grandes industriales fueron con el gobierno de Guanajuato a decir que no querían aquí nada, porque de otro modo cerrarían sus fábricas."⁶⁸ Algunos hasta se quejaban de que no les dieran el mismo trato que a las maquiladoras, donde

⁶⁵ Entrevista con el Lic. Sergio García de Alba, op. Cit.

⁶⁶ Empresario de un taller de muebles rústicos, D.F.

⁶⁷ dueño de un taller metalmecánico, Guadalajara, Jal.

⁶⁸ dueña de un Taller de Confección Moroleón, Gto

cómo es conocido (en el caso de Ciudad Juárez y Tijuana, especialmente) existen grandes empresas sin sindicato, o más bien con un sindicato de protección.⁶⁹

Es evidente que el sindicalismo es visto como un rival y prácticamente nunca como un socio con el que puede llegar a acuerdos para aumentar la calidad y la productividad. La gran desconfianza que el pequeño empresariado demuestra por los sindicatos es producto de su actuación, de su relación pasada con el Estado, en resumen de su falta de representatividad ante los trabajadores. Esta falta de confianza es compartida prácticamente con todos los tipos de empresa, a excepción de algunas de las más grandes del país, como Teléfonos de México, y otras del grupo Monterrey, donde sin embargo existen sindicatos estrechamente relacionados con las empresas, los llamados sindicatos blancos.

De esta manera, por lo menos en lo que se refiere a las dos instituciones fundamentales que en los países de economías coordinadas de mercado, las organizaciones empresariales y las sindicales, en el caso de las micro y pequeñas empresas, no cumplen con las necesidades de reducción de la incertidumbre de las empresas; por el contrario, incrementan el grado de incertidumbre.

4. La relación de las micro-empresas entre-sí.

Las micro-empresas no sólo se enfrentan a un vacío institucional, sino que afrontan una competencia feroz de las otras empresas, en una situación de mercado en la cual hay poco respeto por el marco jurídico y donde hay un gran nivel de impunidad. Esto se mitiga parcialmente en las localidades en las que se concentran empresas de un sector, en los llamados clusters. Esto por las que se conocen como "ventajas pasivas", que consisten en la presencia y calidad del transporte y venta al mayoreo, la presencia de infraestructura física⁷⁰. A esto podríamos añadir la existencia de una mano de obra calificada para cierto tipo de empleo, así como lo que mencionamos arriba acerca de la dependencia mutua de proveedores clientes que da lugar a relaciones informales de crédito, cruciales en una situación como la mexicana en la que el financiamiento es muy escaso.

Entre las ventajas pasivas del cluster también se cuentan la presencia de una multitud de competidores que se orientan mutuamente de manera implícita con relación a las decisiones de inversión y de comercialización, reduciendo los

⁶⁹ dueño de una micro-empresa de calzado, Guadalajara, Jal.

⁷⁰ Visser, Evert-Jan, op. cit., p. 1554.

riesgos para las empresas.⁷¹ No obstante, esta situación también produce una feroz competencia en la que las empresas no dudan en copiar los productos de sus concurrentes para ofrecerlos a menor precio, a "piratearse" a los clientes⁷² y a los trabajadores. Esto lleva a que las empresas tengan pocos estímulos para innovar en sus productos, mejorar la calidad y capacitar a sus trabajadores. Lo que también sucede en los clusters es que se produce una especie de ciclo en la cual cuando un tipo de producción prospera, varios productores se dirigen al mismo campo, que tiene como consecuencia una sobreproducción y la posterior salida del mercado de varios de ellos. Esto sucedió en el caso de la serigrafía en Moroleón, donde el éxito de algunas empresas de serigrafía llevó a la apertura de muchos talleres, que comenzaron a competir entre ellos de manera desleal, lo que condujo a que 4 años después comenzaran a cerrar.⁷³

Los estudios acerca de los clusters plantean que existe una diferencia crucial entre las decisiones que toman las empresas para beneficiarse de manera pasiva de las ventajas de estos agrupamientos de industrias y de las empresas que basan sus decisiones en una estrategia activa para encontrar soluciones a los problemas de competencia desarrollando vinculaciones complementarias con otras micro-empresas.⁷⁴ Esto último significa estimular la cooperación entre las empresas para convertir al cluster en un distrito industrial que se acerque al que existe en algunas regiones en Italia. Lo que implica generar una división del trabajo entre las empresas, que es muy baja tanto en el caso de Moroleón, como en el de la industria del calzado de Guadalajara ⁷⁵.

Como ya lo mencionamos arriba, han existido intentos para estimular la cooperación entre las empresas, que no han sido muy exitosos. En el caso de Jalisco, cuando término el programa federal de empresas integradoras, la Cámara regional de industria y transformación de Jalisco (CAREINTRA) y el ITESO establecieron el programa de Agrupamientos Industriales. Este programa partía de la idea de dar cursos a diversas empresas que trabajaran en el mismo sector, pretendiendo no sólo aportar conocimientos, sino fomentar una dinámica entre algunas de las empresas, crear un "capital" de confianza entre ellas que pudiera llevarlas a cooperar. Este esfuerzo comenzó en la industria del calzado

⁷¹ Ibidem.

⁷² Dueña de taller de confección, Moroleón, Gto

⁷³ Dueño de un taller de diseño y de serigrafía, Moroleón, Gto.

⁷⁴ Ibidem

⁷⁵ Rabellotti y Schmitz, op. cit, p. 100.

en 1997⁷⁶ y luego se extendió a otros sectores, entre los que están el metal-mecánico.

Este programa se divide en varias etapas: en la primera se diseña un curso o diplomado, con base a un diagnóstico de las empresas. En el curso, los empresarios discuten sobre los problemas que tienen y las posibles soluciones. La idea fundamental es que la gente se conozca en el diplomado y se establezca un nivel básico de confianza. La segunda etapa consiste en visitas recíprocas: en las que los empresarios hablan acerca de la historia, el funcionamiento, los principales problemas, y las perspectivas de sus empresas. En esta segunda etapa que requiere de un nivel más elevado de confianza, varios de los empresarios abandonaban el proceso. La tercera etapa, un diagnóstico de las distintas empresas por parte de estudiantes de diversas áreas de la universidad. Se trabaja con el empresario para hacer una propuesta: se hacen investigaciones de mercado, se hacen planos técnicos, se elaboran manuales de operación y de administración. A las empresas que llegaron a esta etapa se les asesora sobre la posibilidad de complementarse y se las estimula a formar un grupo, a constituirse en un "agrupamiento industrial"⁷⁷.

A pesar de lo interesante de este esfuerzo, ha dado pocos frutos concretos si lo medimos con base en el número de agrupamientos industriales permanentes. Se han creado grupos de cooperación en los que, por ejemplo, se constituye una cooperativa para llevar a cabo las compras de materias primas, un catálogo de productos de venta, pero no se ha generado una dinámica de cooperación más compleja. Por otra parte, un grupo de empresas que creó un agrupamiento para compras en común y con ello bajar los costos, fue liquidado a raíz de la crisis de 1995⁷⁸.

A pesar de que la mayoría de los agrupamientos no sobrevivieron la crisis del 95, no obstante, ayudaron a las empresas de diversas formas: a algunas de ellas les sirvió la experiencia para entender que tenían que diversificarse tanto a clientes, como a productos, y crecieron: "...tenían 75 trabajadores, ahora tienen 170 [...] tenían nada mas 2 modelos y se dieron cuenta de que necesitaban más [...] empezaron a orientar a sus empresas con un enfoque de

⁷⁶ Lowe, Nichola, J., "Overcoming the Challenges of Cooperation. The case of joint upgrading In Guadalajara's Apparel Industry", Washington, BID, marzo 2003; <http://www.iadb.org/sds/msm>

⁷⁷ Descripción basada en una serie de entrevistas a miembros del equipo del ITESO, Guadalajara, Jal.

⁷⁸ Dueño de una pequeña empresa de calzado, Guadalajara, Jalisco, 2004

mercado [más que] de producto.⁷⁹ Otros microempresarios nos plantearon que mejoró su relación con los obreros, que bajó la rotación de personal⁸⁰. Otros más dijeron que habían aprendido a organizar su producción. A pesar de que antes del curso ya tenían una computadora, hacían los planos de las maquinas herramientas que iban a construir de manera *ad hoc*, con base en lo que les decían sus clientes. No tenían un registro bien documentado de los modelos que habían construido. A partir del curso, utilizaron una computadora y comenzaron a hacer registros de los diseños, con mucho más detalles. Esto facilitó enormemente la comunicación con sus clientes y la definición de sus demandas ya que pudieron construir una especie de catálogo.⁸¹

La mayor dificultad para el programa de agrupamientos fue la de generar la confianza entre los propios empresarios para asociarse. Este es probablemente el elemento más importante, según los estudios que se han hecho sobre los distritos industriales en otros países, que también resalta de los estudios de caso exitosos en nuestro país; como por ejemplo el de la cooperativa de producción de flores de "Nail Nichin" y la de los equipaleros de Zacoalco de Torres, Michoacán⁸². En el caso de "Nail Nichin", la agrupación se basa en gran medida en la confianza existente entre familiares y socios que comparten una base cultural común. El caso de la microfinanciera AlSol de Chiapas⁸³, también está fundamentalmente basado en la confianza. Los créditos se dan de manera colectiva, a grupos de mujeres, que luego lo distribuyen de manera individual. No existe otra una garantía para obligar a pagar, más que la presión del grupo sobre los individuos.

5. La situación interna de las micro-empresas.

Hasta ahora, hemos descrito una situación bastante desfavorable para las micro-empresas, que ni la acción del Estado, ni la de las asociaciones empresariales ha logrado revertir. También hemos descrito cómo los sindicatos son vistos más como antagonistas, a los que tienen que evitar a toda costa, que como asociaciones que ayudan a estabilizar las relaciones de trabajo, con las

⁷⁹ Encargado del programa de Agrupamientos Industriales en el ITESO, Guadalajara, Jal.

⁸⁰ Dueño de una pequeña empresa de calzado, Guadalajara, Jal

⁸¹ Dueño de un taller metal-mecánico, Guadalajara, Jal.

⁸² Agathe Schwartz, Los equipaleros de Zacoalco de Torres, manuscrito no publicado.

⁸³ Lila Belkacem, "El microcrédito como forma de combate a la pobreza y de fortalecimiento organizativo de los pobres. estudio de caso de alternativa solidaria chiapas asociación civil", manuscrito no publicado.

que se puede contar como se hace en otros países, en especial los del Europa central y del Norte, y en las grandes empresas en Brasil e incluso en México. De esta manera, estas empresas en México se enfrentan crecientemente a un mundo en el que sus relaciones se definen cada vez más en términos del mercado, sin el apoyo que se tiene en otros países en los que existe una economía coordinada de mercado y sin el marco jurídico adecuado fijado por el Estado en aquellas economías liberales. De hecho, nuestro país pasó de un modelo en el que el gobierno protegía excesivamente a la industria a otro en el que abrió de manera indiscriminada las fronteras a los capitales y a las empresas extranjeras. Se pasó, además, de un Estado que actuaba como el principal agente económico, a un Estado que se retira de la economía para dejar actuar al mercado con una débil regulación y en algunos casos incluso con las instancias de regulación o las secretarías controladas por los grandes grupos económicos.⁸⁴ Este proceso ha tenido, asimismo, lugar en un contexto en el cual existen fuertes monopolios públicos y privados que distorsionan de manera considerable la economía. Por otra parte, el Estado mexicano tiene dificultades para establecer un marco jurídico adecuado (permite la corrupción de los sindicatos, de las aduanas, el contrabando y no asegura la eficiencia del seguro social). Además, de que no ofrece la infraestructura económica, educativa y de salud para competir con la mayoría de los países. Finalmente, falta un elemento fundamental de las economías liberales de mercado, un sistema financiero activo y que acepte tomar riesgos. De esta manera, las micro-empresas tienen que desarrollarse en un contexto francamente hostil, en el cual cada empresa tiene que luchar denodadamente para sobrevivir.

Las condiciones tan adversas en las que se encuentran inmersas las micro-empresas explican su funcionamiento interno. Utilizan ineficientemente sus recursos internos; usan en promedio apenas la mitad de su capacidad instalada. Tienen, por lo tanto, una baja productividad y una baja capacidad de mejoramiento ("upgrading"). Tradicionalmente, las microempresas han utilizado poco más de la mitad de su capacidad instalada, como se puede ver en los datos de 1989 (62.1%) y 1994 (64.8%), aunque el dato del año 2000 indica una utilización de la capacidad instalada cercana a la de los otros tamaños de empresa, del 77.4% en el 2000. El contraste con las empresas de otros tamaños es interesante, ya que en las pequeñas, medianas y grandes, la utilización de

⁸⁴ Durante el sexenio de Vicente Fox, el Secretario de Comunicaciones y Transporte fue un antiguo empleado de TELMEX, World bank, Democratic Governance in Mexico: beyond State capture and social polarization, Washington D.C., 2007: 40.

la capacidad instalada era bastante mayor en los años 80 y hasta mediados de los noventa, entre 77.4% y 79.2% y 71% y 79%, respectivamente (Ver cuadro 10).

AQUÍ CUADRO 10

Otro indicador en el que constatamos las limitaciones de las microempresas es la productividad. Destaca la poca productividad de las microempresas, lo que en cierta medida ya podíamos haber deducido de la baja capacidad instalada que utilizan. La productividad de las microempresas es menos de la mitad de las pequeñas, una cuarta parte de las medianas y una séptima parte de las grandes. (Véase cuadro 11).

AQUÍ CUADRO 11

Finalmente, está la baja capacidad de hacer mejoras a las empresas ("upgrading"), aunque medida solamente en lo que se refiere a cambios en la organización del trabajo. En 1995⁸⁵, sólo el 8.9% de los micro-establecimientos hizo algún cambio en este sentido. Mientras que en las pequeñas empresas el porcentaje fue del 27.2%, en las medianas fue del 32.9% y en las grandes del 47.3% (Ver cuadro 12).

AQUÍ CUADRO 12

Todo esto se refleja en algo que podríamos considerar como la "fragilidad" de las microempresas y que se manifiesta en algunos datos como son la falta de integración a una cadena productiva: la mayoría vende sus productos directamente a los clientes, no cuenta con un local para llevar a cabo sus actividades, sus niveles de ganancias y remuneraciones están muy por debajo de los otros tipos de empresa, y sus condiciones en términos de afiliación al IMSS es muy bajo.

En primer lugar, destaca que la integración a cadenas productivas es casi insignificante; venden directamente al consumidor final. En efecto, los clientes de los micro-negocios son, en general, particulares, en un 86.8%. Es bajísimo el porcentaje de microempresarios que vende a una fábrica o taller, incluso en la manufactura, apenas el 3.1%. Estos datos prácticamente no han

⁸⁵ A pesar de que este dato es antiguo, es muy indicativo de lo que estamos intentando plantear y probablemente no está muy alejado de la situación actual. Usamos este dato porque las siguientes encuestas de Empleo, Salarios, tecnología y capacitación ya no lo contemplan.

cambiado con el tiempo, a pesar de la apertura y de la modernización de la planta productiva. (Ver cuadro 13)

AQUÍ CUADRO 13

Si ahora vemos datos tan elementales como la existencia de un local, sorprende la gran cantidad de micro-empresarios que no tienen siquiera un espacio para llevar a cabo sus actividades. Dos terceras partes (63.9%) de los dueños de micro-negocios no contaban con un local en 2002. Esto no ha cambiado de manera importante con el tiempo. Este dato nos indica que la gran mayoría de los considerados como microempresas son en realidad individuos dedicados al autoempleo.

AQUÍ CUADRO 14

Todo esto se traduce a su vez en la remuneración. En este caso vamos a utilizar los datos sobre las horas trabajadas para obtener la remuneración promedio por hora trabajada. Vemos que en las microempresas la hora trabajada es remunerada a 1.27 pesos, en las pequeñas empresas la hora se paga a 1,59 pesos, en las medianas empresas pagan 1.49 pesos, mientras que las más grandes pagan 1.95 pesos por hora trabajada.

AQUÍ CUADRO 15

Si ahora vemos los resultados de estos negocios en 2002, el 96% declara tener ganancias⁸⁶, aunque como esperábamos el nivel de estas es muy bajo. En 2002, reportan un promedio de 4,068 pesos de ganancias por empresa en la semana del levantamiento; durante la cual, dicho sea de paso, trabajaron en promedio una jornada "normal" de 44.8 horas. En las manufacturas las ganancias son un poco más altas, de 4,485 pesos (Véase el Cuadro 16), siendo las más altas las del transporte, con 5,080 pesos, aunque con una jornada de 51 horas. Las ganancias más bajas se obtienen en el comercio, 3,740 pesos por semana y una jornada más alta de 48.9 horas.⁸⁷

AQUÍ CUADRO 16

⁸⁶ Dato de la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2002, STPS-INEGI, cuadro 34.

http://www.stps.gob.mx/DGIET/302_0282.htm

⁸⁷ Dato elaborado con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2002, STPS-INEGI, cuadro 35.

http://www.stps.gob.mx/DGIET/302_0284.htm

Otro dato que se refiere a la fragilidad de este sector de empresas es la afiliación al IMSS. Del total de trabajadores ocupados en los micro-negocios, el porcentaje de los afiliados es muy bajo; lo que quiere decir que la gran mayoría trabaja en la informalidad. En 1992, apenas el 11.3% de los trabajadores estaban inscritos en el IMSS, en 1998 el porcentaje fue del 9.2% y en el 2002 del 10.0%. Si ahora excluimos a todas las categorías, menos a los asalariados, en el entendido de que un trabajador por cuenta propia no se va a inscribir en el IMSS, aumenta la proporción, aunque todavía existe una proporción muy elevada que no está afiliada. En esta medida, en 1992 sólo el 38.5% del personal ocupado estaba inscrito en el IMSS, en 1998 el 36.6% lo estaba, y en 2002 el 36.7%. Una queja constante por parte de los micro-industriales va en el sentido de que el IMSS es una carga demasiado fuerte para sus finanzas. A ese respecto encargados del programa Marcha hacia el Sur de la Secretaría de Economía comentan que "resulta muy caro dar de alta a la gente en el IMSS... a partir de 11 empleados viene a ser una pequeña empresa para nosotros. Si va a crear 10 empleos, nada más por la dada de alta del IMSS y el pago de impuestos, va a gastar más que el mismo recurso que nosotros le damos".

Si vemos ahora exclusivamente el sector manufacturero, notamos, como lo esperábamos, que hay un mayor porcentaje de trabajadores afiliados al IMSS: en 1992 era el 47.5% de los asalariados, en 1998 el 45.7%, mientras que en el 2002 el 44.1%. También notamos una menor afiliación al IMSS a medida que pasan los años, lo que probablemente refleja las dificultades de las micro-empresas que mencionamos arriba.

AQUÍ CUADRO 17

A pesar de esta situación relativamente desfavorable de las microindustrias, la mayor parte de ellas no tienen planes de cambiar de actividad, lo que por una parte es un indicador de la falta de oportunidades, pero también de que hay un compromiso con su empresa que pudiera potenciarse de existir las condiciones para mejorar su situación. Aunque la mayoría de los microempresarios, un 85.2%⁸⁸ dice tener problemas con las condiciones de trabajo, el 89.8% dice que va a continuar con su actividad. De hecho, el 60% dice que no va a hacer cambios importantes, el 14.1% dice que va a ampliar la línea de productos y el 10.6% declara que va a realizar nuevas inversiones.

⁸⁸ Cuadro 36 de la Encuesta Nacional de Micronegocios, en el Banco de Información Sectorial, Establecimientos y Empleo. Página electrónica Contacto PyME. <http://www.contactopyme.gob.mx/>.

Sólo un 6.1% menciona que va a cambiar de actividad, un mínimo de 3.2% la va a abandonar para emplearse como asalariado. (Véase el cuadro 18)

AQUÍ CUADRO 18

6. Consideraciones finales

Con base en esta discusión, se ha podido ver que las micro-empresas utilizan sus recursos de manera poco eficiente; hemos mencionado que emplean en promedio apenas la mitad de su capacidad instalada, que tienen una baja productividad y una débil capacidad de mejoramiento. Todo ello se deriva del bajo nivel de capacitación de los dueños y empleados, de la falta de financiamiento. Hemos visto cómo en otros países esto puede ser paliado por un mayor apoyo de parte del gobierno (Brasil⁸⁹ y Chile) o por una mayor cooperación entre las propias empresas, como en Italia.

Está en primer lugar la falta de capacitación de los propios dueños. La mayoría de las empresas produce sin llevar una contabilidad, sin planeación, sin contar con un archivo de los distintos trabajos y modelos que producido; esto significa por lo que tienen que estar rehaciendo mucho de su trabajo. Es notable el impacto que para una micro-empresa puede tener el que se capacite al dueño a llevar su contabilidad, ordenar su empresa, tener un archivo con los distintos modelos o trabajos que ha elaborado, o para tener una política hacia su personal.

Por otro lado, la mayor parte de las empresas no capacita a su personal. Una de las razones deriva del hecho de que no tienen la concepción de que esto sea útil, porque les cuesta, y porque una vez capacitado, el trabajador comienza a demandar una mayor retribución y es eventualmente "pirateado" por otra empresa. Esta situación se produce en la medida en que no hay un modelo

⁸⁹ Un indicador del poco apoyo en México en comparación con otros países es que en nuestro país la institución encargada de la política PyME fue creada en el año 2000 (tiene un presupuesto de alrededor de 250 millones de dólares en 2007) y es parte del sector público, es una subsecretaría de la Secretaría de Economía, una Secretaría que depende a su vez de la política económica que definen básicamente la secretaría de Hacienda y el Banco central. En Brasil, el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) fue creado en 1990, es un servicio social autónomo, desvinculado de la estructura pública federal, administrado por la iniciativa privada; cuenta con 4,500 empleados y un presupuesto de 450 millones de dólares. (Fuente;??). En México, los programas de fomento a las MiPyMES reciben el 0.27% del presupuesto total del gobierno federal mexicano, el 0.004 del PIB (que es el 20% del gasto total de la Secretaría de Economía) (Fuente). En 1997, Chile gastó en estos propósitos 654 millones de dólares, que constituyen el 0.85% del PIB y el 3,97% del gasto fiscal del gobierno. (BID, 2002)

cooperativo de capacitación. En las economías coordinadas de mercado, a toda capacitación de un obrero le corresponde una nueva categoría, nuevas condiciones laborales, lo que cuando no hay acuerdo empresarios-sindicatos genera un la frustración y una situación individual de conflicto con el empleador. Por otra parte, cuando no hay una masa crítica de obreros calificados y un acuerdo entre las empresas, los obreros que califica una empresa, son pirateados por otra. Todo ello conduce a un desestímulo a la calificación.

Además, en los países en los que hay un esfuerzo coordinado de los empresarios y del Estado por la capacitación efectivamente se eleva ésta. Esto generalmente se logra con base en una relación orgánica entre las universidades, las escuelas técnicas y las empresas. En Alemania hay este tipo de relación, en la medida en que las escuelas técnicas preparan a personal para la industria, dándoles un nivel de capacitación general, que sirve para toda la industria y que no es específico para un solo sector o empresa, como sucede en las economías liberales de mercado. Además, la capacitación combina el estudio teórico con la práctica en las empresas mismas, mismo que seguramente mantendrá una vez terminada la fase de estudio; lo que requiere de la colaboración de los empresarios y de los sindicatos.⁹⁰

La incapacidad de mejorar ("upgrade") de las micro-empresas se debe, además, a la falta de financiamiento. Hemos visto que las micro-empresas no hacen uso del crédito bancario, ya sea porque no tienen forma de garantizar los créditos o porque hacerlo es demasiado riesgoso. De esta manera, sus fuentes de financiamiento son los ahorros de los dueños y los préstamos familiares, y en ciertas ocasiones, después de muchos trámites burocráticos, los fondos gubernamentales. De hecho, a pesar de que el financiamiento del Estado existe, es difícil de obtener por la maraña de programas y trámites en el que se encuentra inmerso. Además, en la mayoría de los casos los préstamos no son suficientes, llegan tarde, de manera tal que sólo sirven a las empresas para

⁹⁰ En la medida en que en México no existe esta relación, tendría que estimularse la relación entre las empresas y las universidades, obviamente en los departamentos que tengan algo directamente que ofrecer a las empresas. Ya hay ejemplos, como el que mencionamos cuando discutimos los casos, del ITESO en Guadalajara, en donde los estudiantes han ido a las empresas y han dado asesoría, lo que ha modificado muy rápidamente la situación de las empresas a las que se vinculó. No obstante, esta relación no se da muy frecuentemente porque no hay estímulos para los estudiantes para ir a las micro-empresas; quienes prefieren hacer su servicio social en una gran empresa en la que puedan trabajar posteriormente. Las empresas también, muchas veces consideran que es una pérdida de tiempo escuchar a un estudiante de psicología, computación, contaduría, a un ingeniero recién egresado. Es por ello que tendría que haber estímulos para ambas partes: a los estudiantes podría dárseles una beca, a los micro-empresarios podrían dárseles, por ejemplo, una posibilidad de préstamo o exención de impuestos, con el objeto de que acepten la asesoría del estudiante.

sobrevivir, pero en pocas ocasiones les permiten mejorar sus niveles tecnológicos. Una excepción notable a esto último son las llamadas empresas en solidaridad, a las cuales el Estado les da un apoyo especial, como son los casos de Nail Nichin en Chiapas y el de los "Pueblos Mancomunados" en Oaxaca, que se otorgan a través del FONAES o la Marcha hacia el Sur, pero que están dirigidos a empresas con particularidades muy especiales. En el sexenio pasado, el gobierno trató de mejorar esta situación fortaleciendo los programas de factoraje y creando el Sistema Nacional de Garantías, que si bien incrementó de manera considerable el impacto de los créditos que da el gobierno y el número de empresas involucradas, es aún insuficiente. Esto se demuestra por una de las más recientes encuestas de la CANCINTRA según la cual las empresas se apoyan en su gran mayoría en sus proveedores.

De hecho esta circunstancia es a la vez un apoyo, como un problema. Analizamos cómo, la situación financiera de las micro-empresas se agrava por el hecho de que, como la mayoría de nuestros entrevistados nos dijo, estaban aprisionadas entre sus proveedores y sus clientes. Por una parte, en la mayoría de los casos tienen que pagar a sus proveedores antes de que les paguen sus clientes. En el caso de las empresas que maquilan para empresas grandes, la situación es aún más grave en la medida en que se cobra la flexibilidad crediticia mediante el otorgamiento de un precio más bajo al producto. En las empresas que están en clusters, como Moroleón, como hay una interdependencia mutua entre proveedor y cliente porque el mercado para ambos es en cierta medida cautivo, se dan plazos más flexibles de crédito por parte del proveedor a cliente.

Finalmente, a pesar de que ha habido diversos intentos por estimular la cooperación, pocos de ellos han tenido éxito. Esto porque el problema de la cooperación entre empresas es muy complejo y porque además de los factores económicos depende de la construcción de la confianza. Por una parte, las microempresas están organizadas bajo la lógica de la familia o de la unidad doméstica, lo que dificulta la cooperación inter-empresarial. Cuando la ha habido, la cooperación se limita a ciertos aspectos entre los que generalmente no está incluido el compartir la información interna, lo que nos demuestra que, en el fondo, se perciben más como empresas en competencia que en cooperación. Para lograr ésta se necesita un cambio de actitud gradual, basado en un proceso educativo y con asesoría de personas calificadas. Aún en los lugares en los que existe un cluster de empresas de un mismo ramo, donde se podría pensar que habría más cooperación, lo que encontramos es que prácticamente no hay división

del trabajo ni cooperación horizontal entre las empresas, y la competencia es feroz.