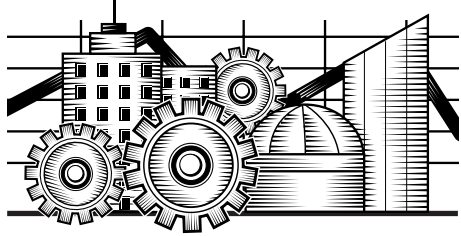


## MARCAPASOS



Si piensa usted que a **Las Vegas** solo se va a apostar al estilo Gustavo Ponce, verá que pueden hacer otro tipo de apuestas.

Resulta que el **Grupo IMSA**, que encabeza **Eugenio Clariond**, hizo una apuesta completamente diferente al instalar por esos rumbos su nueva planta.

Así que teniendo como marco el tintineo de las tragamonedas, la empresa siderúrgica más grande del País ya produce paneles aislados para construcción provisional en el **Desierto de Nevada**.

Como todo buen tahúr, el grupo regió suelta sus razones, las que apuntan a motivos ambientales, pues en **California**, en donde está su principal mercado para este tipo de productos hay muchas restricciones por la normatividad ambiental.

El fantasma de un **aumento en las tasas de interés de los Estados Unidos** causa más sustos que si se tratara de un que arrastrara cadenas.

Ayer nuestra moneda cerró en **su nivel más alto de todo el año**, al quedar en 11.31 pesos por dólar al mayoreo y a 11.41 en las ventanillas de los principales bancos.

El temor es que se vayan a dar rendimientos más atractivos para las inversiones en dólares y que se vendan papeles en pesos, lo que debilitaría nuestra moneda.

**Canacindra** trabaja ya junto con la **Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)** para la dependencia que encabeza **Luis Ernesto Derbez** se informe a los industriales mexicanos las ventajas que se pueden aprovechar de los tratados y acuerdos comerciales que México tiene firmados.

Dice la Canacindra que la SRE utilizará todas sus representaciones para hacer estudios y análisis más detallados de los sectores que se pueden beneficiar de los tratados.

La pregunta es ¿qué esa labor no era la que presuntamente hacía o hace el **Bancomext**? ¿Qué ha pasado con toda la información que se supone que debe estar al día por parte de las dependencias del Gobierno?

Ese es precisamente el cuestionamiento que se hacen los empresarios nacionales que día a día ven a países como **China, India** y otras naciones cómo le siguen ganado mercado a México.

## COLABORADOR INVITADO

## Sueños digitales

SCOTT WALLSTEN

El encuentro de esa empresaria con la ley ejemplifica la razón principal (además de los bajos ingresos) por la que salvar la llamada "brecha digital" entre países pobres y ricos es tan difícil. No es falta de equipo o de conocimientos. No, una gran parte de la brecha es resultado directo de políticas internas que inhiben el uso de internet y de la tecnología.

Aunque no debemos exagerar los beneficios de internet, puede reducir los costos empresariales, aumentar el acceso a la información y crear oportunidades. Como resultado, los países en desarrollo se enfrentan a una disyuntiva simple: aprovechar las nuevas tecnologías para estimular el crecimiento económico y mejorar la productividad o retrasarse aún más a medida que las empresas y consumidores de los países ricos adoptan cada día más los avances tecnológicos.

Los retos y oportunidades que las nuevas tecnologías presentan a los países en desarrollo se discuten mucho. Pero las formas en las que los gobiernos de esos países exacerbaban la brecha a través de sus propias políticas de regulación no se entienden tan claramente.

Algunos gobiernos se muestran temerosos de dar a sus ciudadanos acceso fácil a la información. Otros, quieren proteger las ganancias de ciertas compañías. De cualquier manera, el resultado puede ser un ambiente hostil para personas o empresas que desean utilizar tecnologías nuevas. Sin regulación y políticas públicas favorables a la tecnología, no habrá capacitación técnica ni donaciones suficientes para lograr cambios importantes.

Consideremos la industria de las telecomunicaciones en los países en desarrollo de manera más general. A lo largo de los años ochenta, los enormes préstamos, donaciones y "asistencia técnica" a monopolios de las telecomunicaciones en manos de los gobiernos poco hicieron para aumentar el número de personas con acceso telefónico en países pobres.

Por ejemplo, los cerca de 200 millones de dólares que recibió Ghana para el desarrollo de las telecomunicaciones a través de un proyecto del Banco Mundial y otros donantes en 1998 casi no tuvieron impacto apreciable alguno. De acuerdo con la Unión Internacional de las Telecomunica-

## COORDENADAS

## 'El diablo de la botella'



ENRIQUE QUINTANA

Conoce usted el cuento de "El diablo de la botella", de **Robert Louis Stevenson**?

La historia dice que en una botella estaba encerrado un diablo que era capaz de cumplir **todos los deseos** de su propietario.

Pero había un **costo**. Si éste moría siendo dueño de la botella, ardería en el infierno por toda la eternidad. Así que si quería evitar esa maldición, **el dueño de la botella debía venderla**. El asunto no era tan sencillo, pues la única manera de deshacerse de la botella era vendiéndola por **un precio inferior al pagado cuando la compró**.

Cuenta la historia que cuando el diablo trajo la botella al mundo se adquirió por cantidades estratosféricas, pero al paso del tiempo, como tenía que venderse a un precio inferior en cada transacción, costó menos y menos.

Había otra condición para la transacción. La botella tenía que comprarse con moneda acuñada.

Si en lugar de tener lugar en Hawaii, donde ubica Stevenson los hechos, la historia hubiera tenido lugar en México, entonces resulta claro que no era aconsejable comprar la botella por una cantidad de cinco centavos, pues luego hu-

Las decisiones que hoy tomamos, así como las acciones y omisiones del presente, afectarán al futuro mucho más de lo que parece.

biera resultado imposible venderla por una cifra menor, ya que no tenemos monedas con denominación más baja.

Tampoco se hubiera podido vender por 10 centavos, pues la regla era que había que explicarle todos estos detalles a quien la compra, quien sabría que sólo podría venderla por cinco centavos, y ya vimos que no habría nadie que estuviera dispuesto a comprarla.

Sin embargo, tampoco se podría haber vendido por 15 centavos porque luego nadie la hubiera querido comprar por 10 centavos. Y así, para cualquier cantidad superior.

En otras palabras, en sentido estricto, el razonamiento matemático dice que si llevamos esta secuencia hacia adelante, **la botella simple y sencillamente no se debería haber podido comprar por ninguna cantidad**, así fuera millonaria.

Y, sin embargo, según la historia de Stevenson, la botella se compraba y se vendía.

Lo que sucede es que las decisiones se toman en la realidad, **sin considerar sus implicaciones de largo plazo**.

John Allen Paulos, en su texto "Un matemático lee el periódico", al referirse a este problema dice que por mil dólares sin duda que compraría la botella, pues tiene la certeza de que alguien habrá que la compre por una cantidad inferior.

Usualmente tomamos nuestras decisiones observando sólo las implicaciones que van a tener en el **corto plazo** y sabemos que los demás también van a comportarse de esa manera.

Si todos hicieran sus cálculos midiendo las implicaciones de largo plazo, el comprador de la botella en mil dólares simplemente ya no podría venderla más, pues cualquier posible comprador sabría que habrá algún momento en el que la botella no puede venderse y nadie querría condenarse eternamente en el infierno.

Pero, **si todos vemos sólo el corto plazo**, entonces la botella podrá venderse hasta por 10 centavos, pues habrá alguien que la compre en 5 centavos porque sólo verá los beneficios inmediatos que obtendría, sin reparar el perjuicio que le traerá por toda la eternidad.

Pero, se preguntará, ¿qué tiene que ver todo esto con la economía y los negocios?

Resulta que uno de los problemas centrales de la estrategia económica mexicana es que **las decisiones se toman sin pensar en el futuro**, por lo menos en el futuro lejano.

Por ejemplo, en el caso del hoy debatido tema de las pensiones, hemos comprado la botella una y otra vez, a un precio cada vez menor, y llegará el momento en el que **ya no habrá a quien venderla**. Llegará el momento en el que las amenazas del futuro se converti-

rán en un hecho del presente y la botella costará 5 centavos. Es decir, **ya no habrá para pagar pensiones**.

Si las decisiones de estrategia económica que tomamos en México tuvieran un horizonte más largo, **seguramente hoy estaríamos cosechando los buenos resultados de las decisiones de hace una década** o más allá.

Piense por un momento que las traídas y llevadas reformas estructurales se hubieran realizado entre 1995 y 1999. Imagine que las reformas para dar certidumbre jurídica y transparencia se hubieran hecho hace tres años. Considere que los elementos para enfrentar la competencia china se hubieran definido desde que se negociaba la entrada de China a la OMC, seguramente la historia sería otra.

A veces pensamos que lo que hacemos o estamos dejando de hacer hoy tiene implicaciones para mañana. Pero la realidad es que mucho de lo que sucede hoy determinará en buena medida el futuro de largo plazo.

Si compramos al diablo de la botella, en el largo plazo nos va a influir poderosamente, y si lo dejamos pasar, también. El problema es que frecuentemente ni siquiera nos damos cuenta de los diablos que estamos comprando.

E-mails: quintana@infosel.net.mx  
y enrique.quintana@reforma.com



## COLABORADOR INVITADO

## ¿Y las Mipymes en México?



ENRIQUE DUSSEL

Su alto peso en el empleo, el número de empresas, pero también en el comercio exterior y en el desarrollo tecnológico, en algunos países, ha llevado a que organismos multilaterales, privados y públicos al menos desde la década de los 90 se hayan convertido en uno de los principales recipientes de incentivos por parte de políticas federales, regionales y locales. ¿Cómo estamos al respecto en México?

Abordemos, en primera instancia, las condiciones de este estrato de empresas en México. Un par de aspectos son relevantes:

**1.** En 1999 la micro, pequeña, mediana y gran empresa participaron con el 30 por ciento, 11 por ciento, 21 por ciento y 38 por ciento del valor agregado, respectivamente. Es decir, la pequeña y mediana empresa (Pyme) participó con más del 33 por ciento del valor agregado de la economía mexicana y alrededor del 42 por ciento del valor agregado en la manufactura.

**2.** En cuanto a los establecimientos, las Mipyme se han mantenido constantes durante el período con más del 99.7 por ciento de los establecimientos, aunque los de las PYME han disminuido sensiblemente, del 4.90 por ciento en 1989 al 3.78 por ciento en 1999. Este último proceso se ha dado en todos los sectores y particularmente en la manufactura, en donde su participación se redujo del 7.75 por ciento de los establecimientos en 1989 al 4.24 por ciento en 1999.

**3.** En términos de empleo, durante el período 1994-1999, y a diferencia de su desempeño histórico, el empleo de las Pyme cayó abruptamente, y su participación en el empleo disminuyó del 30.67 por ciento del total al 28.79 por ciento. A diferencia de 1989-1994, sin embargo, para 1994-1999 también la microempresa ve disminuir su participación en el empleo total, del 48.52 por ciento al 46.64 por ciento. Así, durante 1994-1999 el principal generador de empleo durante 1994-1999 fue la gran empresa, cuya participación aumentó del 20.80 por ciento al 24.57 por ciento y fue particularmente significativa en la manufactura y servicios. En el caso de la manufactura, por ejemplo, la gran empresa—aquellas con más de 500 trabajadores—aumentó su participación en el empleo del 29.42 por ciento al 34.53 por ciento durante 1994-1999 y generó el 51.35 por ciento del empleo del período.

A adicionalmente, las empresas de menor tamaño en México se han visto afectadas por varias tendencias desde los 90. Por un lado, su participación directa e indirecta en las exportaciones—el motor de crecimiento de la economía mexicana—ha sido limitada, mientras que vía masivas importaciones se han visto desplazadas en el mercado interno. La sobrevaluación del tipo de cambio durante la mayor parte del período, con excepción de 1995-1996, han profundizado estas dificultades. Por otro lado, cabe destacar que el sector bancario comercial—considerando que la participación en el financiamiento a la economía por parte de la banca de desarrollo es limitada y no ha superado el 34 por ciento durante 1990-2003—ha reducido constantemente el crédito al sector productivo: el financiamiento de la banca comercial, como porcentaje del PIB, ha caído en sus principales rubros en forma constante desde 1995; al segundo semestre de 2003 el coeficiente total, al sector privado en el consumo y a las empresas representó el 38.8 por ciento, el 57.7 por ciento y 21.7 por ciento de 1995, respectivamente. Las condiciones de las empresas pequeñas es incluso peor, tal y como lo reflejan las encuestas de Banxico en 2003: a) sólo alrededor del 20 por ciento de las empresas pequeñas tuvieron acceso al crédito, a diferencia de más del 60 por ciento de las empresas muy grandes, b) la principal fuente de financiamiento de las pequeñas empresas son sus proveedores—con una significativa tendencia a la alza durante el período,

En la actualidad, y a nivel global, las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) se han reconocido como un estrato significativo de las economías, tanto desde una perspectiva estrictamente económica como social y política.

del 53.8 por ciento a niveles superiores al 60 por ciento desde 2002—, seguida por la banca comercial con niveles cercanos al 20 por ciento y con tendencia a la baja durante el período. A diferencia, las muy grandes empresas se financian en más de un 60 por ciento por la banca comercial y extranjera, c) el uso del financiamiento fue similar en ambos estratos de empresas (pequeñas y muy grandes): alrededor del 60 por ciento de los recursos fueron destinados a capital de trabajo, tendencia que refleja la necesidad por parte de las empresas a invertir y, d) de las empresas que no obtuvieron crédito bancario, las razones son semejantes, y en orden de importancia: altas tasas de interés, renuencia de la banca e incertidumbre sobre la situación financiera, rechazo de solicitudes y problemas de reestructuración financiera, entre otros motivos.

Desde el 2000 se han realizado diversos esfuerzos por el gobierno federal para el apoyo a las empresas de menor tamaño, y particularmente por parte de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía. Mediante diversos programas, en la actualidad cuenta con recursos cercanos a los mil millones de pesos, e inferiores a los mil 786 millones obtenidos en 2001. Aunados a los recursos de las entidades federativas y municipios, se han logrado éxitos importantes en el apoyo a este segmento de empresas.

En los Estados Unidos, la Small and Business Administration (SBA) existe desde 1953 y, entre sus principales objetivos destacan permitir acceso a capital, el desarrollo empresarial (asistencia técnica y capacitación), contrataciones con el gobierno (licitaciones) y de apoyo a las pequeñas empresas al revisar la legislación y sus efectos en este estrato, al igual que investigaciones específicas. Si bien la mayor parte del financiamiento de la SBA se otorga vía garantías—de más de 12 mil 200 millones de dólares en 2002—, también aprobó préstamos directos por 2 mil 470 millones de dólares vía una red de Compañías de Desarrollo Certificadas a negocios en etapa de crecimiento con financiamiento a largo plazo para activos fijos. El SBA se comprende como explícito apoyo a que las Pymes participen en las licitaciones del gobierno federal: en 2002 asistió a que este estrato de empresas adquiriera alrededor del 23 por ciento de las compras del gobierno federal de alrededor de 200 mil millones de dólares.

El caso de la SBA y otras experiencias en América Latina y la Unión Europea, entre otras, manifiestan la relevancia de canalizar e invertir masivamente en las empresas de menor tamaño con personal especializado y desde una perspectiva de largo plazo: los recursos actuales son ínfimos si los comparamos con los de nuestro principal socio comercial, así como objetivos y funciones de mayor profundidad en el aparato productivo. Es apremiante, de igual forma, mejorar las condiciones de acceso a crédito de estas empresas, su recuperación de otra forma será endeble. En este contexto, la Secretaría de Economía debe publicar inmediatamente el Reglamento para la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de 2002, cuya propuesta el sector privado ya entregó desde hace varios meses.

Enrique Dussel Peters, Posgrado en Economía, UNAM, <http://dusselpeters.com>

Scott Wallsten es investigador en el AEI-Brookings Joint Center y en el American Enterprise Institute.  
Copyright: Project Syndicate. Traducido del inglés por Mario de Gortari Rangel