

870102

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA 45

Incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México 2y.

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN LA  
ACTIVIDAD ECONOMICA CASO ESTUDIO ZONA  
METROPOLITANA DE GUADALAJARA

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

**CANDITA SANTANDREU PELACIO**

GUADALAJARA, JALISCO, 1986



Universidad Nacional  
Autónoma de México

UNAM



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

	PAG.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
ANTECEDENTES	2
1.1.- Breve reseña histórica de la industrialización en México.	3
1.2.- Definición de Empresa Mediana y Pequeña	12
1.3.- Clasificación en Microindustria, Pequeña Mediana y Grande.	12
1.3.1.- Criterio volumen de ventas.	12
1.3.2.- Criterio número de personal.	12
1.3.3.- Criterio Capital Social.	13
1.3.4.- Criterio Activos Totales.	13
1.3.5.- Criterios empleados por diversos organismos Nacionales.	13
1.3.5.1.- Criterio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	13
1.3.5.2.- Criterio de FOGAIN	14
1.3.6.- Otros Criterios	14
1.3.6.1.- Criterio de Pierre Yves Barreyre.	14
1.3.6.2.- Criterio del autor Agustín Reyes Ponce.	14
1.3.6.3.- Criterio de la Asociación de Empresas Pequeñas (SBA)	15

1.3.6.4.- Criterio señalado por Enrique Hernández Laos.	15
---	----

## CAPITULO II

IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS PEQUERAS Y MEDIANAS EN MEXICO:	18
--	----

2.1.- Indicadores de la actividad de la industria pequeña y mediana.	18
--	----

2.1.1.- Número de Empresas pequeñas y medianas en México.	18
---	----

2.1.2.- Número de las empresas que se crean anualmente y número de las que desaparecen.	18
---	----

2.1.3.- Promedio de vida.	19
---------------------------	----

2.1.4.- Repercusión de la pequeña y mediana empresa en la economía nacional.	20
--	----

2.1.4.1.- Participación en los índices de empleo.	20
---	----

2.1.4.2.- Cantidad de Activos Fijos	22
-------------------------------------	----

2.1.4.3.- Cantidad de Ventas Netas.	23
-------------------------------------	----

2.2.- Papel de las Empresas Pequeñas y Medianas en el desarrollo Socioeconómico de México.	23
--	----

2.3.- Las Pequeñas y Medianas Empresas como fuente de aprovechamiento de las materias primas locales y promotor del desarrollo regional.	26
--	----

## CAPITULO III

INFLUENCIA PARAESTATAL Y EXTRANJERA:	35
--------------------------------------	----

3.1.- Empresas transnacionales.	35
3.1.1.- Diferencia entre las filiales de las empresas transnacionales y las empresas Nacionales.	37
3.1.2.- Las Empresas Transnacionales como -- fuente de empleo.	39
3.1.3.- Las Empresas Transnacionales más importantes de México.	39
3.1.4.- Principales Empresas Transnacionales Pequeñas y Medianas en México.	42
3.1.5.- Las Exportadoras e Importadoras Transnacionales más importantes de México.	47
3.2.- Empresas Paraestatales.	48
3.2.1.- Principales motivos por los que las - Empresas Paraestatales no funcionan - adecuadamente.	49
3.2.2.- Perspectivas a corto y mediano plazo de las Empresas Paraestatales.	50
3.2.3.- Las Empresas Paraestatales entre las Empresas más grandes de México.	52
3.2.4.- Empresas Paraestatales Pequeñas y Medianas.	54
3.2.5.- Las Exportadoras e Importadoras Paraestatales en el país.	55

#### CAPITULO IV

IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA:	59
--	----

4.1.- Breve reseña histórica de la industrialización en Jalisco.	59
4.2.- Ramas industriales principales que se desarrollan en el Estado de Jalisco.	63
4.3.- Población económicamente activa en el Area Metropolitana de Guadalajara.	66
4.4.- La pequeña y Mediana Empresa en el Area Metropolitana de Guadalajara	68
4.4.1.- Crecimiento industrial en la Zona Metropolitana de Guadalajara.	68
4.4.2.- Coportamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en la Zona Metropolitana de -- Guadalajara.	71
4.4.3.- Estratificación de la Pequeña y Mediana Empresa en la Zona Metropolitana de Guadalajara.	74

## CAPITULO V

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUERA	81
5.1.- Area Financiera	82
5.1.2.- Su importancia	83
5.1.3.- Como se estructura	83
5.2.- Area de Mercadotecnia	86
5.2.1.- Definición de Mercadotecnia	86
5.2.2.- Su Importancia.	87
5.2.3.- Como se estructura.	88
5.3.- Area de Abastecimientos .	89
5.3.1.- En qué consiste.	89

5.3.2.- Su importancia.	89
5.3.3.- Cómo se estructura	91
5.4.- Area de Producción y Servicios.	93
5.4.1.- Definición de Producción.	93
5.4.2.- Su Importancia.	94
5.4.3.- Cómo se estructura.	95
5.5.- Area de Recursos Humanos.	96
5.5.1.- Su función.	96
5.5.2.- Su Importancia.	97
5.5.3.- Cómo se estructura.	97
CONCLUSIONES	99
BIBLIOGRAFIA.	101

## INTRODUCCION

El propósito de este estudio es realizar una investigación sobre la Pequeña y Mediana Industria, pues ésta se consideró un elemento muy importante dentro del desarrollo económico del país.

En el primer capítulo, se desarrolla brevemente la historia de la Industrialización en México y se analizan diferentes criterios para clasificar y denominar a la Pequeña y Mediana Industria.

En el segundo capítulo se hace un análisis sobre las Pequeñas y Medianas Industrias en México, tomando como referencia diferentes parámetros que permiten conocer el comportamiento de las mismas dentro del país.

En el tercer capítulo se hace una exposición de las empresas Transnacionales establecidas en México, y de las Paraestatales Mexicanas, para exponer las diferencias con las Pequeñas y Medianas.

En el capítulo cuarto, se analiza la pequeña y mediana industria en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

En el quinto capítulo después de lo expuesto anteriormente se mencionan las Areas Básicas que debe tener



la estructura Administrativa de cualquier para que ésta funcione adecuadamente, y se propone que cada Empresa Mediana y Pequeña, de acuerdo a sus posibilidades, debe -- procurar establecer su Estructura Administrativa para -- evitar problemas que entorpecen su crecimiento.

Se pretende que ésta investigación ayude a la mejor comprensión de ésta gran cantidad de empresas denominadas Pequeñas y Medianas.

## CAPITULO I

### ANTECEDENTES

#### 1.1.- BREVE RESEÑA HISTORICA DE LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

Se juzgó conveniente hacer este análisis a partir de 1940 porque es cuando en realidad el proyecto de la industrialización mexicana cobró mayor importancia.

A principios de la década de los cuarenta, el gobierno fomentó de manera más decidida el desarrollo de las actividades industriales, a través de un proceso de sustitución gradual de importaciones para abastecer el mercado interno; hasta convertirse en el sector más importante de la economía.

En la industria, se logra utilizar más ampliamente la capacidad instalada y se emprende la formación de capital y la instalación de nuevas industrias, proceso que vendría a intensificarse en las décadas siguientes. Aunque en gran medida la capacidad del sistema productivo era la misma que existía en el porfiriato, hubo un incremento en estos años en las siguientes industrias: productos alimenticios, cervecerías, tabacaleras, fábricas de cemento, plantas siderúrgicas y otros renglones, aumentando así la base del sistema industrial.

Según Francisco Javier Aguilar García, "en el período de 1940 a 1955 las principales ramas productoras fueron las de bienes de consumo no durables: textiles, calzado, vestido, alimentos, bebidas; y en el período de 1955 a 1970 adquirieron mayor importancia las ramas pro-

ductoras de bienes de capital, como automóviles, aparatos eléctricos y petroquímica."(1)

La industrialización en México se aceleró a partir de la Segunda Guerra Mundial, al quedar los países exportadores de manufacturas imposibilitados temporalmente para cubrir la demanda de productos manufacturados, debido a que su sistema industrial estaba orientado a la producción bélica. Además como estos mismos países requerían de materias primas agrícolas, ganaderas y minerales para su subsistencia, se abrió el mercado mundial nuevamente a las exportaciones de los países latinoamericanos, y -- por lo tanto nuestro país se vio beneficiado con esta situación favorable del mercado internacional.

En ese período se presentaron también obstáculos a la importación de maquinaria, dada su escasa disponibilidad en los mercados internacionales a causa de la guerra, lo que significó en la práctica dificultades para elevar la inversión industrial en el país. La existencia de capacidad ociosa permitió el crecimiento en la producción de varias industrias, como en las ramas textiles, hierro y acero, cemento y pulpa de papel. Se estima que durante los años de guerra la producción manufacturera creció en más del 7% anual. (2)

Al terminar la segunda Guerra Mundial la situación cambió radicalmente, el aumento en la competencia en los mercados de exportación y el paulatino incremento en las importaciones, principalmente en equipos para industria, agotaron las reservas de divisas acumuladas en años anteriores. Para lograr equilibrio en la balanza de pagos, la moneda se devaluó en 1948, 1949 y 1954.

Se introdujeron los permisos de importación, como un instrumento adicional de la política comercial. Posteriormente, éstos se incrementaron para fines de protección de la industria.

El período de 1946 a 1958 fue de rápida inflación. El control de precios de productos agrícolas transfirió recursos de ese sector hacia la industria, la cual fue protegida en forma creciente de la competencia extranjera, mientras la continua reducción en los salarios reales hizo a la mano de obra comparativamente barata. (3). Como consecuencia, se expandió rápidamente la capacidad industrial del país.

La inversión canalizada hacia la industrialización se inicia por parte del sector público a partir de 1940, y se incrementa conforme las necesidades del país van cambiando. En 1940 se encuentra la inversión destinada a

la industria con 60 millones de pesos, de los cuales 57 millones están en petróleo. Cinco años después (1945) se duplicó esta inversión alcanzando los 132 millones.

En 1950 la inversión alcanza más de cinco veces la cantidad invertida en 1945. Así, vemos que se canalizaron hacia la industria 796 millones de pesos repartiendo se la mayor parte en dos grandes industrias, 362 millones en electricidad y 398 en petróleo. A partir de 1955 el sector de la industria pasa a ser el principal renglón al cual se destina la inversión federal, del total de la misma recibió el 39.4%. En 1965 del total de 16 301 millones de pesos corrientes de la inversión federal, 8 372 millones (51.3%) se destinaron a la industria con ejes principales en el petróleo y la electricidad, además de las actividades en las industrias del hierro, del acero, del carbón, de los fertilizantes y en una variedad grande de la petroquímica y de los productos químicos. De esta manera, el Estado pasó de la inversión en caminos y ferrocarriles, como renglón principal, al cual se canalizan los recursos federales, a un campo más variado, en donde la industria ocupa la mayor captación de recursos.

En 1942, el gobierno fundó Altos Hornos de México -

a través de Nacional Financiera, una de las principales acerías de América Latina y la empresa manufacturera más grande del país. Posteriormente se creó Guanos y Fertilizantes Químicos. A fines de 1950 inició su desarrollo la industria petroquímica, con capital mixto. En 1952 se crea la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril - financiada por el Estado, quien más tarde absorbe a Diesel Nacional, S. A. (1951) y a Toyota de México (1951), empresas originalmente controladas por capital extranjero. Los hechos nos hablan de una creciente participación del Estado en la economía. (4)

A partir de 1955 se abandonaron definitivamente las posiciones cautelosas hacia la inversión extranjera, por el contrario, la política económica les abrió las puertas, que por sí ya estaban abiertas desde el régimen de Miguel Alemán. Por primera vez en el vocabulario oficial, los capitalistas extranjeros eran presentados como un grupo que debía compartir responsabilidades en el crecimiento económico del país.

Al avanzar la década de los cincuentas, las condiciones del mercado internacional dejaron de favorecer la exportación mexicana y el crecimiento tradicional industrial se debilitó por el escaso poder de compra, como resultado se produjo una contracción en las inversiones --

privadas y hubo una caída de la tasa de crecimiento desde 1952. Estas circunstancias prepararon el advenimiento en gran escala de los capitales extranjeros, bajo cuyo impulso surgió la segunda etapa de sustitución de importaciones en México. Con ello se mantuvo el crecimiento industrial a expensas de la reducción en el nacionalismo económico anterior, y la industria manufacturera quedó - bajo el control de la inversión extranjera directa.(5)

Hasta 1960 el desarrollo industrial se dirigió principalmente a sustituir la importación de bienes de consumo perecedero. A principios de esa década el gobierno fomentó los programas de integración de algunas industrias, principalmente de la automotriz. (6) Este cambio de política se reflejó en el cambio de estructura proteccionista. En 1960 se otorgó la más alta protección arancelaria a los bienes industriales de consumo no durable, como los textiles, productos de madera y papel. Para 1970, los niveles de protección arancelaria de estas industrias se habían reducido, mientras que los de maquinaria, industrias varias y químicas se incrementaron significativamente.

Como consecuencia de la política de industrialización adoptada, el país registró elevadas tasas de crecimiento del producto industrial: 6.6% entre 1950 y 1960;

9.9% entre 1960 y 1965 y cerca del 13% entre 1965 y 1970. El crecimiento industrial fue más notable en las ramas - dedicadas a la fabricación de productos intermedios y de bienes durables y de capital, en la medida que el proceso de industrialización fue agotando la posibilidad de - sustituir las importaciones de bienes de consumo perecedero, que constituyeron la etapa inicial del proceso.

A partir del inicio de la década de los setenta, -- sin embargo, el modelo de desarrollo industrial comenzó a mostrar una paulatina desaceleración en su crecimiento, caracterizándose entre 1970 y 1978 por periodos de recesión seguido por expansiones de corta duración; únicamente en 1972 y 1973 se registraron tasas de crecimiento -- del PIB industrial superiores al 8% en los demás años -- tal crecimiento no superó al 4%.

El relativo estancamiento manufacturero registrado en la década pasada fue consecuencia del modelo de desarrollo adoptado por el país, en especial por la naturaleza dependiente de todo proceso de industrialización que se basa en la sustitución de importaciones.

Por efecto de la creciente protección arancelaria, la industria se expandió relativamente libre de competencia externa, y dada la limitada dimensión de los merca--



dos internos, las plantas no lograron niveles de eficiencia y productividad que les permitiese salir a competir en los mercados internacionales. Así, la expansión de la industria doméstica, en la medida que sustituía importaciones que significaban un ahorro de divisas, sujetó su crecimiento a la disponibilidad de divisas que le permitieran la importación de insumos industriales y bienes de capital que requería la ampliación de su capacidad productiva. La industria dependió así de la disponibilidad de divisas generadas por otros sectores.

El ritmo de crecimiento industrial se vio cada vez más restringido por la escasez de divisas, para lo cual el país recurrió al endeudamiento externo. Para controlar la presión sobre la balanza de pagos, las autoridades hacendarias recurrieron periódicamente a restringir el crédito, ocasionando efectos recesionistas que limitaron el crecimiento industrial.

La participación del Estado en la industria manufacturera ha venido adquiriendo importancia en las últimas décadas.

Las empresas manufactureras que el Estado controlaba en 1971, a través de instituciones oficiales o semi-oficiales como Nacional Financiera, Sociedad Mexicana -

de Crédito , Financiera Nacional Azucarera, Petróleos Mexicanos, Banco de Fomento Cooperativo y otras, abarca un amplio campo en la industria. Las empresas que controla el Estado se encuentran en las ramas de alimentos, bebidas, vestuario, textiles, productos de madera, productos químicos, papel y celulosa, productos metálicos, maquinaria y otros. En una palabra, en casi todas las ramas que componen el sector de la industria de la transformación.

Los acontecimientos registrados en los años más recientes (1980-1982) ponen en manifiesto la naturaleza estructural de los obstáculos al crecimiento manufacturero: en esos años se acentuó la dependencia de nuestra planta productiva con el exterior, se mantuvieron -y quizás se acrecentaron- las desigualdades económicas que continúan obstaculizando el crecimiento del mercado interno, y se redujo aún más la capacidad competitiva de nuestras manufacturas en los mercados internacionales.

En este análisis del desarrollo industrial en México se puede constatar que la industria manufacturera en el país se encuentra caracterizada por una serie de rasgos que determinan su estructura, tamaño de las plantas y tipo de mercados predominantes.

## 1.2.- DEFINICION DE EMPRESA MEDIANA Y PEQUENA.

Definición del Programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña: "Para efectos del presente programa, se ha considerado industria mediana y pequeña al conjunto de empresas del sector manufacturero, del capital mayoritariamente mexicano, que ocupen hasta 250 personas entre obreros, técnicos y empleados administrativos y el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad de 1,100 millones de pesos al año".

## 1.3.- CLASIFICACION EN MICROINDUSTRIA, PEQUENA, MEDIANA Y GRANDE.

### 1.3.1.- CRITERIO VOLUMEN DE VENTAS.

**MICROINDUSTRIA:** Las empresas que el valor de sus ventas netas sea hasta de 30 millones de pesos al año.

**INDUSTRIA PEQUENA:** Las empresas que sus ventas netas sean superiores a los 30 millones y no mayores a 400 millones de pesos al año.

**INDUSTRIA MEDIANA:** Las empresas que el valor de sus ventas netas rebase los 400 millones, sin exceder de 1,100 millones de pesos al año.

**INDUSTRIA GRANDE:** Las empresas que el valor de sus ventas netas rebase los 1,100 millones de pesos anuales.

### 1.3.2.- CRITERIO NUMERO DE PERSONAL

**MICROINDUSTRIA:** Las empresas que ocupen hasta 15 personas.

**INDUSTRIA PEQUERA:** Las empresas que ocupen entre 16 y 100 personas.

**INDUSTRIA MEDIANA:** Las empresas que ocupen entre 101 y 250 personas.

**INDUSTRIA GRANDE:** Las empresas que ocupen más de 250 personas.

**1.3.3.- CRITERIO CAPITAL SOCIAL.**

**PEQUERA EMPRESA:** Menos de un millón.

**MEDIANA EMPRESA:** Entre un millón y 30 millones.

**GRANDE EMPRESA:** Más de 30 millones.

**1.3.4.- CRITERIO ACTIVOS TOTALES.**

**PEQUERA EMPRESA:** Menos de 2 millones.

**MEDIANA EMPRESA:** Entre 2 y 40 millones.

**GRANDE EMPRESA:** Más de 40 millones.

**1.3.5.- CRITERIOS EMPLEADOS POR DIVERSOS ORGANISMOS NACIONALES.-**

**1.3.5.1.- CRITERIO DE LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.**

Se hace necesario considerar el criterio adoptado por la Subsecretaría de Ingresos, en relación a que es lo que debe entenderse como medianas y pequeñas industrias y de regionalización por el monto de ingresos, es

decir, que quedan catalogadas como tales: "aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos pero tampoco inferiores a millón y medio de pesos".

1.3.5.2.- CRITERIO DE EL FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO PARA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (FOGAIN).

"La pequeña y mediana industria es aquella que tiene un capital social menor de 30 o de 35 millones, si el 30% de su producción como mínimo se dedica a la exportación o a la sustitución de importaciones.

1.3.6.- OTROS CRITERIOS.

1.3.6.1.- CRITERIO DE PIERRE YVES BARREYRE.

"Constituyen una parte del grupo conocido como pequeñas y medianas empresas, aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico."

1.3.6.2.- CRITERIO DEL AUTOR AGUSTIN REYES PONCE.

"Según Reyes Ponce, hay dos criterios para determinar el tamaño de la empresa, y que son: la cantidad del personal ocupado y la complejidad de la organización de la empresa. Tomando estos criterios, se concluye que la pequeña empresa puede considerarse como la que de ordinario

rio cuenta con un número aproximado de 40 a 50 trabajadores y por lo menos con tres grupos fundamentales:

- El destinado a la producción de bienes o servicios.
- El encargado de la distribución, colocación o ventas.
- El encargado de las funciones de finanzas y control. Además dice Reyes Ponce, que en ellas existan uno o dos niveles intermedios de jefes, de tal manera que -- las órdenes deben pasar a través de estos niveles".

#### 1.3.6.3.- CRITERIO DE LA ASOCIACION DE EMPRESAS PEQUEÑAS (SBA).

Define a la empresa pequeña y mediana: "Aquellas -- que posee en dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera".

#### 1.3.6.4.- CRITERIO SESALADO POR ENRIQUE HERNANDEZ LAOS.

"INDUSTRIA ARTESANAL: Incluye todos los establecimientos que emplean solo trabajadores no remunerados y -- aquellos que emplean hasta cinco trabajadores remunerados.

PEQUEÑA INDUSTRIA: Incluye a aquellos establecimientos que emplean entre seis y cien trabajadores remunerados.

MEDIANA INDUSTRIA: Incluye a aquellos establecimientos que emplean entre cien y quinientos trabajadores re-

munerados.

GRAN INDUSTRIA: Incluye aquellos establecimientos -  
que emplean más de quinientos trabajadores remunerados."

(7)

## NOTAS

- (1) F. Javier Aguilar G. El Sindicalismo del sector automotriz. 1960 a 1976, pág. 44.
- (2) NAFINSA-CEPAL. 1971, pág. 35.
- (3) De 1940 a 1955 el salario promedio semanal en la industria de transformación -medido en términos reales- -- disminuyó de 26.6 pesos (a precios de 1950) a sólo 18.6 pesos (M. Everest, 1967).
- (4) Leopoldo Solís, La política Industrial, pág. 179.
- (5) Olga Pellicer de Brody, El llamado a las Inversiones extranjeras, págs. 205-206.
- (6) Los programas de integración consistieron en obligar a las empresas a elevar la proporción de los costos de origen nacional respecto a sus costos totales. En la industria automotriz se alcanzó el 60% y las plantas ensambladoras fueron sometidas a programas similares para seguir operando (T. King. 1970, pág. 42).
- (7) Enrique Hernández Laos. La productividad y el desarrollo industrial en México. pág. 43.



## CAPITULO II

### IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EN MEXICO

#### 2.1.- INDICADORES DE LA ACTIVIDAD DE LA INDUSTRIA - PEQUEÑA Y MEDIANA.

##### 2.1.1.- NUMERO DE EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIA- NAS EN MEXICO.

El dato estimado en 1980 por FOGAIN sobre el número de empresas a nivel nacional es de 92,622 de las cuales el 77% son pequeñas y el 23% son medianas.

En la revista El Mercado de Valores señala: "las empresas que conocemos como pequeñas y medianas tienen importancia en la siguiente magnitud: se integra por el -- 99% de los establecimientos industriales registrados de los cuales 58.6% son microindustrias, 37% pequeñas industrias y 4% medianas industrias".(1)

##### 2.1.2.- NUMERO DE LAS EMPRESAS QUE SE CREAN ANUALMENTE Y NUMERO DE LAS QUE DESAPARECEN.

En promedio casi 10,000 empresas nacen anualmente en el país la mayor parte corresponde a empresas de servicios, le siguen en orden de importancia las empresas comerciales y por último las de manufactura.

En promedio 1374 empresas manufactureras surgen anualmente y 325 empresas desaparecen.

### 2.1.3.- PROMEDIO DE VIDA.

El promedio de vida de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país es de 48 meses.

Este promedio se debe considerar desde el punto de vista que la pequeña y mediana empresa en nuestro país - desde el momento de su creación atraviesa por diferentes problemas tales como:

- Falta de estudios de pre-inversión.
- Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil.
- Escasez de mano de obra calificada que eleva los costos, retarda parcialmente la productividad.
- Escasez de Bienes de Capital, ya que el país no cuenta con recursos tecnológicos suficientes para generar bienes de capital.
- Escasez de materia prima que entorpece el crecimiento de la pequeña y mediana empresa.
- El proceso inflacionario en México dificulta el crecimiento de la pequeña y mediana empresa.
- Problemas administrativos pues en la mayoría de las empresas las funciones de planeación financiera, producción, administración de personal y comercialización están a cargo de una sola persona que casi siempre tiene poca

especialización.

Considerando los factores anteriores el promedio de vida de las empresas es bueno, sin considerar a las empresas pequeñas y medianas que desaparecen casi inmediatamente después de su creación y aquellas que al ir creciendo pasan a la categoría de empresa grande.

2.1.4.- REPERCUSION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ECONOMIA NACIONAL.

2.1.4.1.- PARTICIPACION EN LOS INDICES DE EMPLEO.

Una de las principales características que se le atribuye a la pequeña y mediana empresa es su capacidad de absorción de mano de obra con montos relativamente modestos de inversión, considerando, además, que muchos de los procesos productivos son poco mecanizados y, en consecuencia, no exigen una alta calificación de la mano de obra que ocupan, como ocurre con frecuencia en las empresas de mayor tamaño.

Tomando como referencia 1982 las pequeñas y medianas empresas otorgaron empleo al 80% del personal ocupado dentro del sector industrial; y este se calcula en 2 millones de trabajadores que representan el 10% del empleo total.(2)

Los datos que a continuación se mencionan, tienen como fuente la información contenida en las solicitudes de 6 656 empresas industriales apoyadas por FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña) en el año de 1980. (3)

Dentro de la pequeña empresa el número de trabajadores fue de 93 216 y en la mediana empresa de 89 210 siendo un total de 182 426 trabajadores entre las dos.

El estado de Quintana Roo fue el que tuvo menos trabajadores en las empresas pequeñas sumando 144 trabajadores y el estado de Baja California Sur tuvo 18 trabajadores de la mediana empresa el cual es el número más bajo presentado en las entidades federativas.

El estado de Jalisco fue el que tuvo la mayor cantidad de trabajadores dentro de la pequeña empresa siendo esta 17 694 y dentro de la mediana empresa el Distrito Federal tuvo la mayor cantidad de trabajadores los cuales fueron 13 860. (Cuadro # 1).

La empresa pequeña acusó un promedio de 17 trabajadores por empresa y la mediana de 67 trabajadores por empresa. Los promedios de personal ocupado por empresa en las entidades federativas fluctuaron entre 9 y 24 en las empresas pequeñas; en la mediana entre 16 y 90; y para -

el total de la muestra entre 12 y 51. (Cuadro # 2).

#### 2.1.4.2.- CANTIDAD DE ACTIVOS FIJOS.

Tomando en cuenta los datos de la muestra mencionados en el punto anterior. (4). La pequeña empresa registró un promedio de activos fijos por empresa de 1 870 -- 000 millones de pesos y la mediana empresa de 9 793 000 millones. Para la totalidad de pequeñas y medianas empresas el promedio fue de 3 449 000 millones de pesos. (este promedio se obtuvo a partir de la suma de los activos fijos de las 6 656 empresas de la muestra).

En las pequeñas empresas, el promedio mínimo de ubicó en otras industrias manufactureras con un promedio de activo fijo de 1 382 000 millones; en tanto que el promedio máximo se registró en la industria de refinación de petróleo y derivados del carbón mineral, con 2 981 000 - millones. En el caso de la mediana empresa el promedio mínimo fue ubicado en la fabricación de prendas de vestir, al presentar 5 356 000 de activos fijos en promedio; el máximo se registró en la elaboración de bebidas con - 16 260 000.

Para el conjunto de la pequeña y mediana empresa los promedios mínimos y máximo se observaron en la producción de prendas de vestir ( 2 036 000), y elaboración - de bebidas (10 648 000), respectivamente. (Cuadro # 3).

#### 2.1.4.3.- CANTIDAD DE VENTAS NETAS.

Los datos mencionados a continuación son tomados de la misma muestra de los dos puntos anteriores.

El promedio de ventas netas en las empresas pequeñas fue de 5 866 000 y en la mediana empresa de 33 336, 000. Para el conjunto de empresas pequeñas y medianas - el promedio fue de 11 342 000 (este promedio se obtuvo - sumando la cantidad de ventas netas de las 6 656 empresas de la muestra).

En cuanto a las entidades federativas en la pequeña empresa el promedio más bajo de ventas netas se registró en Zacatecas con 2 549 000 y el más alto en el Distrito - Federal con 10 101 000.

En cuanto a la mediana empresa el promedio mínimo - se encontró en Baja California Sur con 5 899 000 y el máximo se encontró en el Estado de México con 46 762 000 (Cuadro # 2).

#### 2.2.- PAPEL DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EN EL DESARROLLO SOCIOECONOMICO DE MEXICO.

Las empresas pequeñas y medianas tienen importancia económica debido a que la mayor parte de las empresas - existentes en México pertenecen a esta categoría, siendo

éstas una fuente muy importante de trabajo, las cuales aumentan a medida que se automatizan las grandes empresas.

Otro aspecto a considerar es que las pequeñas y medianas empresas proporcionan buenas alternativas para la independencia económica; puesto que por medio de estas empresas los grupos en desventaja económica, han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios.

Además de ser fuente de empleo, las empresas pequeñas y medianas tienen importancia en nuestro país por el capital invertido que representan; el valor de su producción, el valor agregado y las materias primas que consumen.

En cuanto al aspecto social otorga capacidad de compra a las personas que laboran en ellas mediante los sueldos y salarios.

Por otro lado, contribuye a crear y capacitar la mano de obra que la estructura educacional (deficiente como se encuentra en México) no habría encontrado los elementos para su capacitación.

La industria pequeña y mediana tiene una participación relevante en los principales indicadores de la acti

vidad de transformación del país, tal como puede apreciarse en el siguiente cuadro:

PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MEDIANA  
Y PEQUERA EN EL SECTOR MANUFACTURERO.

TAMARO (1)	ESTABLECI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO	VALOR BRUTO DE LA PRO- DUCCION.	ACTIVOS FIJOS
Microindustria	90	17	6	4
Industria Pequeña	8	21	18	14
Industria Mediana	1	17	19	17
Total subsector	99	55	43	35

Fuente: X Censo Industrial 1976. S.P.P.

{1} basado exclusivamente en el factor empleo.

Los factores que caracterizan a la industria mediana y pequeña y que la hacen importante en el desarrollo del país son los siguientes:

- Su flexibilidad operativa y capacidad de adaptarse a nuevas tecnologías: igualmente, es apta para integrarse en procesos productivos de grandes unidades y requiere de menor tiempo de maduración en sus proyectos.

- Aprovecha materias primas locales y promueve el desarrollo regional, especialmente en ciudades de tamaño reducido y medio.



- En una instancia para la formación de empresarios así como para la canalización del ahorro familiar y excedentes generados a nivel regional.

- Genera mayor ocupación por unidad de capital invertido.

- Presenta una menor dependencia relativa del exterior, ya que aprovecha en mayor grado recursos, maquinaria, equipo y ahorro doméstico.

- Constituye un elemento de equilibrio en los mercados al alentar la competencia, lo que beneficia al aparato productivo y al consumidor.

- Significa una alternativa para el desarrollo de empresas del sector social.

### 2.3.- LAS PEQUERAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO FUENTE DE APROVECHAMIENTO DE LAS MATERIAS PRIMAS LOCALES Y PROMOTOR DEL DESARROLLO REGIONAL.

Se aprecia un notable desequilibrio en el desarrollo regional de México, debido a que existen regiones altamente industrializadas que contrastan con otras zonas atrasadas o con casi nulo desarrollo industrial.

En el país los cuatro lugares que tienen la supremacía industrial son: Distrito Federal, Estado de Méxi-

co, Nuevo León y Jalisco; en la mayoría de los otros estados de la república existe un notable vacío industrial.

Por otro lado la producción generada por establecimientos de mayor tamaño tienden a estar más concentrada regionalmente que la de las plantas micro-industriales, pequeñas y medianas y que, en buena medida, el grado de dispersión de las industrias está determinado por la forma como se ubican las plantas mayores en el territorio nacional.

Se puede observar que la concentración geográfica responde principalmente al abastecimiento de mercados finales e intermedios o hacia el aprovechamiento de materias primas. Industrias como la del hule y plásticos y la de productos metálicos, que están orientados al abastecimiento de mercados finales, son industrias que se encuentran mayormente concentradas en términos geográficos que aquellos otros como la del calzado y cuero, minerales no metálicos, metálica básica, alimenticia o de madera que dependen para su aprovisionamiento de recursos naturales y materias primas de origen agropecuario.

Una de las características que hacen importante a las pequeñas y medianas empresas es su utilización de materias primas originarias de los estados en que se en-

cuentran establecidas; se pueden encontrar diferentes industrias propias de cada estado las cuales procesan los productos originarios de la región siendo estos fuente importante de empleo; e implica un ahorro considerable en sus costos de producción, al no tener que gastar grandes cantidades en el transporte de materia prima de lugares lejanos, lo cual resulta costoso.

En la actualidad, en México se está fomentando la desconcentración industrial hacia los estados de la república que no tienen desarrollo industrial. Se está propiciando el aprovechamiento de las materias primas locales y que este desarrollo industrial se traduzca en beneficio económico para la región o estado en que se establezcan.

Dentro del programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana se menciona: "se fomentará la instalación y ampliación de pequeñas y medianas industrias en las regiones geográficas que de acuerdo con las disposiciones generales de las autoridades competentes en la materia, se consideren como prioritarios para el desarrollo industrial".

Por otro lado el gobierno al través de sus diferentes fondos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, otorga financiamiento y facilidades a las empresas de --

las diferentes entidades federativas que se abastecen de materias primas locales.

NOTAS

- (1) Revista El Mercado de Valores. # 12, Marzo 25 de --  
1985. Pág. 270
- (2) Nafinsa, S. H.C.P., PAI y Fogain. La Industria Peque-  
ña y Mediana en México. Pág. 11.
- (3) Ibidem., Págs 29 y 30.
- (4) Ibidem., Págs 32 y 33.
- (5) Ibidem., Págs 34 y 35.

## CUADRO # 1

CLASIFICACION DE EMPRESAS Y TRABAJADORES  
POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	No. DE EMPRESAS			No. DE TRABAJADORES.		
	Pequeña	Mediana	Total	Pequeña	Mediana	Total
TOTAL	<u>5 329</u>	<u>1 327</u>	<u>6 656</u>	<u>93 216</u>	<u>89 210</u>	<u>182 426</u>
Aguascalientes	177	26	203	4 071	2 036	6 107
Baja California Norte	77	25	102	1 771	825	2 596
Baja California Sur	9	1	10	162	18	180
Campeche	13	4	17	286	130	416
Coahuila	230	57	287	3 450	4 446	7 896
Colima	18	3	21	216	162	378
Chiapas	91	9	100	1 092	261	1 353
Chihuahua	255	40	295	3 060	2 520	5 580
Distrito Federal	255	154	409	6 120	13 860	19 980
Durango	150	32	182	3 000	2 496	5 496
Guanajuato	707	165	872	14 847	8 415	23 262
Guerrero	95	7	102	1 045	356	1 401
Hidalgo	40	20	60	840	1 620	2 460
Jalisco	983	197	1 180	17 694	11 820	29 514
México	128	94	222	2 944	8 366	11 130
Michoacán	155	31	186	2 635	1 581	4 216

Fuente: Fogain Sub Dirección General de Estudios Económicos y Programación Ind.

## CONTINUACION CUADRO # 1

CLASIFICACION DE EMPRESAS Y TRABAJADORES  
POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	No. DE EMPRESAS			No. DE TRABAJADORES		
	Pequeña	Mediana	Total	Pequeña	Mediana	Total
Morelos	13	16	29	221	264	1 485
Nayarit	49	5	54	637	275	912
Nuevo León	520	125	645	8 840	9 250	18 090
Oaxaca	111	12	123	999	504	1 503
Puebla	148	71	219	3 552	5 964	9 516
Querétaro	37	35	72	518	2 485	3 003
Quintana Roo	6	2	8	144	86	230
San Luis Potosí	91	27	118	2 093	1 458	3 551
Sinaloa	264	32	296	3 168	1 792	4 960
Sonora	180	34	214	2 160	1 870	4 030
Tabasco	63	9	72	756	360	1 115
Tamaulipas	179	19	198	2 327	1 140	3 467
Tlaxcala	35	14	49	560	1 232	1 792
Veracruz	110	39	149	1 540	1 053	2 593
Yucatán	116	15	131	2 204	1 320	3 524
Zacatecas	24	7	31	264	245	509

Fuente: Fogain. Sub-Dirección General de Estudios Económicos y Programación Ind.

CUADRO # 2  
INDICADORES ECONOMICOS POR TAMAÑO DE EMPRESA  
Y ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	VENTAS NETAS PROMEDIO POR EMPRESA (Miles de pesos)			PROMEDIO DE TRABAJADORES POR EMPRESA		
	Pequeña	Mediana	Promedio	Pequeña	Mediana	Promedio
PROMEDIO MUESTRAL	5 866	33 336	11 342	17	67	27
Aguascalientes	5 584	27 456	8 385	23	78	30
Baja California Nte	7 518	23 665	11 476	23	33	25
Baja California Sur	8 035	5 899	7 821	18	18	18
Campeche	5 939	23 837	10 150	22	32	24
Coahuila	5 013	32 446	10 461	15	78	27
Colima	5 403	34 934	9 622	12	54	18
Chiapas	3 003	13 608	13 957	12	29	14
Chihuahua	4 610	32 682	8 417	12	63	19
Distrito Federal	10 101	41 976	22 113	24	90	49
Durango	5 644	31 115	10 122	20	78	30
Guanajuato	7 266	29 192	11 414	21	51	27
Guerrero	4 015	22 208	5 263	11	50	14
Hidalgo	6 504	33 178	15 395	21	81	41
Jalisco	5 642	31 706	9 994	18	60	25
México	8 728	46 762	24 832	23	89	51
Michoacán	4 988	24 432	8 229	17	51	23
Morelos	4 384	29 851	18 435	17	79	51
Nayarit	3 363	23 820	5 257	13	55	17
Nuevo León	6 582	36 978	12 473	17	74	28
Oaxaca	3 296	20 335	4 959	9	42	12
Puebla	6 420	43 103	18 312	24	84	43
Querétaro	4 618	36 749	20 237	14	71	42
Quintana Roo	7 172	24 994	11 627	24	43	29
San Luis Potosí	7 808	21 475	10 936	23	54	30
Sinaloa	4 251	28 629	6 886	12	56	17
Sonora	4 538	28 549	8 353	12	55	19
Tabasco	5 806	21 561	7 775	12	40	16
Tamaulipas	4 231	36 496	7 327	13	60	18
Tlaxcala	6 507	36 459	13 642	16	88	37
Veracruz	3 348	16 450	6 777	14	27	17
Yucatán	5 779	31 628	8 739	19	88	27
Zacatecas	2 549	15 769	5 535	11	35	16



GRUPO INDUSTRIAL	(MILES DE PESOS)			(MILES DE PESOS)		
	PEQUEÑA ACTIVOS	MEDIANA FIJOS	PROMEDIO PROMEDIO	PEQUEÑA CAPITAL	MEDIANA CONTABLE	PROMEDIO PROMEDIO
PROMEDIO MUESTRAL	1 870	9 793	3 449	2 644	15 273	5 162
Fabricación de Alimentos	1 937	11 009	3 207	2 320	14 796	4 067
Elaboración de Bebidas	1 582	16 260	10 648	2 340	21 461	14 150
Industria Textil	2 016	12 010	4 977	2 703	17 123	6 976
Fabricación Prendas de V <u>e</u> g c <u>i</u> r, excepto calzado	1 506	5 356	2 036	2 476	13 420	3 983
Fab. Calzado e Ind. Cuero	1 624	6 498	2 757	2 933	12 768	5 219
Industria Madera y Corcho	1 987	8 520	3 362	2 714	14 617	5 223
Fab. Muebles y Ac. de Madera	1 434	8 806	2 310	2 331	16 039	3 961
Industria del Papel	2 248	11 850	5 649	3 365	13 505	6 957
Ind. Editorial e Impresión	1 904	10 428	3 009	2 427	15 886	4 172
Industria Química	1 988	8 967	4 713	3 277	16 027	8 255
Refinación de Petróleo y - Derivados del Carbón Min.	2 981	10 927	5 100	2 879	15 278	6 185
Fab. Prodn. de Hule y Plást.	2 431	10 918	4 776	3 310	15 776	6 753
Prod. Minerales no Metálicos	2 240	12 530	4 019	2 694	14 430	4 724
Ind. Metálicas Básicas	2 529	10 557	5 155	3 396	16 835	7 792
Fab. Productos Metálicos - excepto Maquinaria y Equipo	1 834	9 926	3 253	2 720	15 393	4 943
Fab. Maquinaria no Elect.	1 993	9 545	3 249	2 661	14 730	4 669
Fab. Maq. Elect. y Electrónica	1 465	9 892	3 979	2 895	17 379	7 378
Construc. Equipo Transporte	2 208	11 028	5 037	3 198	16 839	7 573
Otras Ind. Manufactureras	1 382	7 517	2 527	2 342	15 219	4 746

Fuente: Fogain- Sub-Dirección General de Estudios Económicos y Programación Industrial.

## CAPITULO 111

### INFLUENCIA PARAESTATAL Y EXTRANJERA

#### 3.1.- EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Según Fajnzylber y Martínez Tarrago se considerará em presa transnacional: "las empresas en que la participa-- ción de capital extranjero alcanza un nivel suficiente - como para suponer que el socio extranjero está en condi-- ciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México".(1)

Se debe considerar que la participación sólo es uno de los medios por los cuales las empresas transnaciona-- les ejercen influencia y adquieren control de la empresa nacional, otros factores de control son los siguientes:

- Transferencia de tecnología: si el contrato esta-- blece que el poseedor de tecnología puede tener influen-- cia en las decisiones respecto a nivel de producción, -- precios, mercados, importaciones o gestión administrati-- vad, con una participación accionaria muy pequeña o sin ella en el caso extremo, se podrá ejercer el control del exterior.

- En el caso en que el socio extranjero es al mismo tiempo el usuario principal de los bienes que la empresa

local produce, ocasiona que el control sea mayor que en los casos de participación accionaria.

- Provisión de equipos, insumos y financiamientos; además de la participación accionaria, se ejerce una mayor presión o control cuando la importación de equipos - e insumos o el financiamiento proviene de la empresa que participa en la propiedad del capital de la firma local.

- Aumentará el control a medida que aumente el grado de dispersión de los accionistas locales.

- Mientras mayor sea el tamaño y la participación de la empresa en el mercado internacional y mientras más concentrado sea este mercado, mayor el grado de control que puede ejercer sobre la empresa nacional, para un mismo nivel de participación accionaria.

- Participación del Estado como socio local: dado que la influencia del Estado sobre la operación de la empresa se ejerce no sólo en base a su participación accionaria, sino también por medio de los distintos instrumentos de política económica (precios, exenciones, financiamientos) puede suponerse que para un mismo nivel de participación accionaria el grado de control por parte del socio extranjero es inferior al que lograría si la contraparte nacional fuese privada.

En las estadísticas del Banco de México sobre empresas extranjeras se considera como tales a las empresas - en la que la participación del capital extranjero es --- igual o superior a 5%.

El Departamento de Comercio de Estados Unidos, utiliza como definición de las filiales de las empresas --- transnacionales, las empresas en las cuales las empresas transnacionales poseen una participación mínima de 25%. El mismo criterio recomienda el Fondo Monetario Internacional.

### 3.1.1.- DIFERENCIA ENTRE LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS EMPRESAS NACIONALES.

Los principales motivos por lo que existen diferencias entre las filiales de las empresas transnacionales y las empresas nacionales son las siguientes:

- Las filiales de las empresas transnacionales son empresas que en su país de origen tienen una posición -- preponderante en términos financieros y tecnológicos; -- por lo que las transnacionales que se establecen en Méxi co pueden establecer sus plantas con vista a ocupar una posición de liderazgo en los mercados respectivos. En -- cambio las empresas nacionales con las que se comparan -- son las medianas y pequeñas empresas tradicionales, las

las que abastecen los reducidos mercados regionales.

- Existe la tendencia a que las empresas transnacionales predominen en donde las empresas nacionales no se desarrollan o si lo hacen desempeñen una función de poca importancia.

- En cuanto a la productividad de la mano de obra - la de las filiales de las empresas transnacionales es mucho mayor que las empresas nacionales.

- En las empresas transnacionales se pagan salarios más altos que en las empresas nacionales y esto se debe a que como hay mayor productividad por hombre pueden pagar mayor remuneración. Por otro lado las empresas transnacionales necesitan mayor especialización en sus trabajadores por la complejidad de su tecnología y por consiguiente deben elevar el nivel de remuneración para poder obtener el personal requerido.

- La tasa de rentabilidad del capital es mayor en las filiales de las empresas transnacionales que en las empresas nacionales: esto ocurre pues al haber mayor dotación de capital por hombre algo que es característico de las filiales, lo cual se compensa con un incremento - tal en las utilidades por hombre ocupado; y esto se acentúa en aquellos sectores en que las empresas transnacionales tienen una posición predominante.

### 3.1.2.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO FUENTE DE EMPLEO.

Se podría suponer que las empresas transnacionales al tener una tecnología muy avanzada no son fuente importante de empleo pues están automatizadas; lo que en realidad sucede es el fenómeno contrario pues los factores que contribuyen al crecimiento del empleo son el ritmo de capitalización y las variaciones que experimentan la relación capital-trabajo esto explica que los sectores en que predominan las empresas transnacionales sean una fuente muy importante de empleo en mayor proporción que las empresas nacionales.

### 3.1.3.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MAS IMPORTANTES DE MEXICO.

A continuación se presentan unos cuadros en los que se señalan la lista de las 25 empresas transnacionales más importantes de México en el año de 1984:

#### VOLUMEN DE VENTA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MAS IMPORTANTES DE MEXICO EN EL AÑO DE 1984.

EMPRESA	GIRO PRINCIPAL	VENTAS (Millones de Pesos)
General Motors de México	Automotriz	156,836.3
Chrysler de México	Automotriz	149,958.4

Volkswagen de México	Automotriz	117,839.9
Ford Motor Company	Automotriz	114,393.0
Compañía Nestlé	Alimentos	60,917.8
Nissan Mexicana	Automotriz	60,734.0
Industrias Xerográficas	Otras Ind. Manufac.	38,037.0
Anderson Clayton & Co.	Alimentos	36,423.0
Cía. Hulera Euzkadi	Hule y plásticos	35,821.0
IBM de México	Electrónica	32,994.8
Sabritas, S. A.	Alimentos	26,438.5
Kodak Mexicana	Comercio	22,483.9
Renault de Mexico	Automotriz	22,009.0
Teleindustria Ericson	Máq. y Eq. Elect.	18,254.0
Bayer de México	Química	16,190.5
Química Hoechst de México	Química	14,884.0
Uniroyal	Hule y Plast.	14,734.5
Minero Real de Angeles	Minería	14,490.3
Aceros Nacionales	Prods. Metálicos	12,993.7
Vehículos Aut. Mexicanos	Automotriz	12,087.0
Chicle Adams	Alimentos	11,998.5
Shell México	Química	11,386.6
Bacardí y Cía.	Bebidas	11,247.9
Siemens, S. A.	Maq. y Eq. elect.	8,828.6
Mobil Oil de México	Petroquímica	8,533.0

FUENTE: Revista Expansión. Agosto 21 de 1985 Vol. XVII  
NO. 422.

Se puede notar que las empresas transnacionales en donde ocupan un lugar preponderante es en el giro automotriz las cuales suman 7 y ocupan los primeros 4 lugares en lo referente al volumen de ventas.

PERSONAL EMPLEADO POR LAS 25 TRANSNACIONALES MAS  
IMPORTANTES DE MEXICO EN 1984 \*

EMPRESA	PERSONAL EMPLEADO	ORIGEN DE SU CAPITAL
General Motors de México	10,480	E.U.A.
Chrysler de México	6,711	E.U.A.
Volkswagen de México	13,776	Alemania F.
Ford Motor Company	6,501	E.U.A.
Compañía Nestlé	3,417	Suiza
Nissan Mexicana	5,946	Japón
Industrias Xerográficas	2,578	E.U.A.
Anderson Clayton & Co.	5,228	E.U.A.
Cía Hulera Euzkadi	3,566	E.U.A.
IBM de México	1,713	E.U.A.
Sabritas, S. A.	5,411	E.U.A.
Kodak Mexicana	696	E.U.A.
Renault de México	1,678	Francia
Teleindustria Ericson	2,591	Suecia
Bayer de México	1,098	Alemania F.
Química Hoechst de México	1,039	Alemania F.
Uniroyal	1,192	E.U.A.
Minero Real de Angeles	775	Canadá
Aceros Nacionales	2,100	E.U.A.
Vehículos Aut. Mexicanos	1,590	E.U.A.
Chicle Adams	1,389	E.U.A.
Shell México	118	Inglaterra
Bacardí y Cía.	716	No definido
Siemens, S. A.	1,206	Alemania F.
Nobil Oil de México	350	E.U.A.



\* Fuente: Revista Expansión. Agosto 21 de 1985. Vol. XVII. No. 422

3.1.4.- PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES PEQUEÑAS Y MEDIANAS DE MEXICO.

El análisis presentado a continuación se realizó basándose en los datos sobre las 125 empresas medianas y pequeñas más importantes en el país en el año de 1984, publicado en la revista Expansión.(2)

ORIGEN DE LAS PRINCIPALES INVERSIONES EXTRANJERAS

PAIS	NUMERO DE EMPRESAS	CAPITAL INVERTIDO	% DE PARTICIPACIÓN
E.U.A.	25	(millones de pesos) 1,266.7	52.95%
Alemania	2	727.4	30.40%
Inglaterra	2	271.8	11.36%
Francia	1	54.0	2.25%
Canadá	1	52.9	2.20%
Panamá	1	10.0	.41%
España	<u>1</u>	<u>9.3</u>	<u>.38%</u>
TOTAL	31	2,392.0	100%

Como se aprecia en el cuadro señalado anteriormente fueron 31 empresas con participación extranjera las contenidas dentro de la muestra las cuales aportaron - - - \$ 2,392,000 millones de pesos que equivale al 21.87% del Capital de la Pequeña y Mediana Industria de las 125 empresas consideradas.

EMPRESAS CUYA INVERSION PROVIENE EN 100%  
DEL EXTRANJERO EN EL AÑO DE 1984 +

EMPRESA	VALOR DE SUS VENTAS	PERSONAL EMPLEADO	ORIGEN DE SU CA- PITAL
(1) Pflauser, S. A.	(Millones de pesos) 1,028.5	97	E.U.A.
(1) Durr de México	1,003.2	183	Alemania F.
(2) Almacenes Refrigeran- tes, S. A.	958.0	58	E.U.A.
(3) Memorex, S. A.	847.0	34	E.U.A.
(4) Burroughs Wellcome de México	782.3	212	Inglaterra
(3) Chicago Pneumatic Tool de México	666.6	49	E.U.A.
(5) Riecke de México	661.4	158	E.U.A.
(6) Harla, S. A.	557.9	67	E.U.A.
(1) Sharples Stoke, S. A.	405.8	86	E.U.A.
(7) Industrias Frigoríficas S. A.	357.0	106	E.U.A.
(1) Versamex, S. A.	221.6	66	E.U.A.
(7) Duro de México, S. A.	75.4	153	E.U.A.

GIROS A LOS QUE PERTENECEN:

- (1) Maquinaria y Equipo no Eléctrico
- (2) Alimentos
- (3) Comercio
- (4) Farmacéutica.
- (5) Productos Metálicos
- (6) Imprenta y Editorial
- (7) Maquinaria y Equipo Electrico.

EMPRESAS EN QUE EL CAPITAL EXTRANJERO PARTICIPO  
MAYORITARIAMENTE EN EL AÑO DE 1984 \*

EMPRESA	VALOR DE SUS VENTAS (Millones de pesos)	PERSONAL EMPLEADO	ORIGEN DE SU CAPITAL Y %
(1) Aceromex Atlas	804.4	76	Canadá 96%
(2) Morganite del Caribe, S. A. de C. V.	526.0	---	Inglaterra 99%
(3) Parker Mexicana	42.5	52	E.U.A. 99%

\* FUENTE: Revista Expansión Septiembre 18 de 1985.

Vol. XVII, No. 424.

GIROS A LOS QUE PERTENECEN:

- (1) Hierro y Acero
- (2) Minerales no Metálicos
- (3) Otras Industrias Manufactureras.

EMPRESAS EN QUE EL CAPITAL EXTRANJERO  
PARTICIPA MINORITARIAMENTE. \*

EMPRESA	VALOR DE SUS VENTAS (Millones de pesos)	PERSONAL EMPLEADO	ORIGEN DE SU CAPITAL Y %
(1) Transportadora de Sal, S. A.	1,064.3	84	No definido 47%
(2) Kenyon A Eckhard de México	1,059.2	43	E.U.A. 49%
(3) Purina del Pací- fico, S. A.	1,028.4	66	E.U.A. 49%
(4) Poclairn Mexicana S. A.	986.2	95	Francia 40%
(4) Fábrica de Válvu- las Senkowski	933.1	378	E.U.A. 40%
(5) Ransom, S. A.	877.0	280	E.U.A. 8%
(6) Computación e In- formática, S. A.	851.3	68	E.U.A. 40%
(7) Fabrilmalla de - México, S.A.	827.9	330	España 25%
(8) Iluminación Téc- nica Iltec, S. A.	584.1	289	E.U.A. 49%
(5) Ralm telecomuni- caciones, S. A.	583.6	54	E.U.A. 49%
(6) Interruptores de México, S. A.	577.2	76	Alemania F. 48%
(9) Interamérica de Esencias, S. A.	547.0	55	E.U.A. 49%
(10) K. S. de More-- los, S. A. de C. V.	467.0	151	E.U.A. 5.75%
(4) Auto Equipos S. A. de C. V.	112.9	--	E.U.A. 40%
(4) Dosisistemas, S. A. de C. V.	107.0	20	E.U.A. 49%
(11) Hovomex, S. A. de C.V.	61.9	85	E.U.A. 45%
(12) Comei, S. A.	39.5	16	Panamá 20%

FUENTE: Revista Expansión. Septiembre 18 de 1985. Vol.

XVII. No. 424

GIROS A LOS QUE PERTENECEN:

- (1) Transporte
- (2) Servicios
- (3) Alimentos

- (4) Maquinaria y Equipo no Electrico
- (5) Electrónica
- (6) Comercio
- (7) Prendas de Vestir
- (8) Maquinaria y Equipo Eléctrico
- (9) Química
- (10) Hule y Plásticos
- (11) Papel
- (12) Construcción.

Considerando que la muestra es de 125 empesas que -- existan 31 Empresas Pequeñas y Medianas con participación extranjera y una más que tiene participación también aunque no definida. Se aprecia que la participación extranjera en el país es considerable, siendo la rama más impor-- tante de la misma, la de maquinaria y equipo no eléctrico y eléctrico.

3.1.5. LAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS TRANSNACIONALES MAS IMPORTANTES DE MEXICO.

LAS IMPORTADORAS TRANSNACIONALES MAS  
IMPORTANTES EN EL AÑO DE 1984 \*

EMPRESA	IMPORTACIONES (MILLONES DE PESOS).	IMPORTACION/ VENTA (%)
Chrysler de México, S. A.	54,386.0	36.57
General Motors de México, S.A.	58,080.0	37.03
Volkswagen de México, S. A.	18,997.5	16.12
Nissan Mexicana, S. A. de C.V.	17,507.0	26.82
Renault de México, S. A.	9,229.0	41.93
Men-Mex, S. A. de C.V.	6,520.0	85.52
Kodak Mexicana, S. A. de C.V.	6,286.0	27.96
Ciba-Geigy Mexicana, S. A.	5,834.0	45.0
Hewlett Packard de Guadalajara	4,504.0	62.29
Vehículos Aut. Mexicanos, S. A.	4,287.0	35.47

LAS EXPORTADORAS TRANSNACIONALES MAS  
IMPORTANTES EN EL AÑO DE 1984. \*

EMPRESA	EXPORTACIONES (MILLONES DE PESOS).	EXPORTACIONES/ VENTAS (%)
General Motors de México S.A.	81,129.0	51.73
Chrysler de México, S.A. de C.V.	67,947.3	45.31
Volkswagen de México, S.A.	24,637.3	20.91
Ford Motor Company, S. A.	24,259.0	21.21
IBM de México, S. A.	8,177.7	24.78
Rimir, S. A. de C.V.	7,485.0	100
Men-Mex, S. A. de C. V.	4,953.0	6.16
Ind. Mex. Burroughs, S. A.	4,628.0	100
Hewlett Packard de Guadalajara	3,222.0	44.56

FUENTE: Revista Expansión; Octubre 2 de 1985. Vol. XVII. No. 425.

De los datos anteriormente expuestos se puede apreciar que las diez primeras empresas que realizan transacciones con el exterior pertenecen al ramo automotriz y al de la electrónica.

En cuanto a las empresas con capital extranjero que más exportan, se observa que las cuatro primeras son empresas automotrices.

También a nivel importaciones las cinco primeras empresas importadoras son automotrices y las que le siguen son de la industria electrónica.

EMPRESAS TRANSNACIONALES AUTOMOTRICES	TOTAL (MILLONES DE PESOS)
IMPORTACIONES	162,936.5
EXPORTACIONES	202,925.6

Dentro de la balanza comercial este rubro fue muy importante, ya que tuvo un superávit de 39,989.100 millones de pesos, lo cual indica que el comportamiento de la industria automotriz durante ese período siguió un ritmo ascendente, lo que hace que el empleo en la rama industrial contemple buenas perspectivas a futuro.

### 3.2.- EMPRESA PARAESTATAL.

Según lo menciona el Plan Nacional de Desarrollo --

1983-1988: "Las paraestatales son aquellas empresas que se encuentran dentro del aparato productivo y distributivo teniendo intervención en sectores estratégicos de la economía y apoyando las demás actividades del desarrollo Nacional. La empresa pública constituye la base material con que cuenta el estado para la regulación e impulso de la actividad económica y social de todos los sectores".(3)

### 3.2.1.- PRINCIPALES MOTIVOS POR LOS QUE LAS EMPRESAS PARAESTATALES NO FUNCIONAN ADECUADAMENTE.

Las empresas paraestatales a lo largo del tiempo han ido creciendo en forma desordenada, sin ningunos planes bien estructurados; el gobierno promueve una gran cantidad de empresas con el pretexto de proteger el empleo, esto origina un desdequilibrio financiero del Estado al tener que mantener el funcionamiento de las mismas a base de subsidios y al limitar su capacidad de atender eficientemente su responsabilidad primordial la cual es exclusivamente como aparato regulador del desarrollo del país.

Algunos de los motivos de mal funcionamiento de las paraestatales son los siguientes:

- En el aspecto financiero: Las paraestatales no tienen la capacidad de autofinanciamiento y por consiguiente esto limita su crecimiento obligándolas a depender del endeudamiento externo y de las transferencias --



del gobierno federal.

- El deterioro financiero se debe principalmente al rezago de sus precios y tarifas con respecto a sus costos de generación de bienes y servicios los cuales se ven incrementados por el alto índice inflacionario existente en México.

- En el aspecto laboral, la empresa pública tiene el compromiso de lograr las metas de empleo por lo que muchas veces descuida otros aspectos como la capacidad operativa, su productividad y su eficiencia.

- En algunas empresas públicas se importa tecnología ya existente en el país o que es posible desarrollar a corto plazo por lo que esto resulta un gasto inútil.

- Se carece en las empresas públicas de un balance social periódico que exprese el beneficio que la sociedad recibe de su operación, lo que justifica su permanencia en el ámbito público.

### 3.2.2.- PERSPECTIVAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO DE LA EMPRESA PARAESTATAL.

Dentro del tercer informe de Gobierno del Lic. de la Madrid sobre las empresas paraestatales se menciona que las empresas públicas se van a depurar con el fin de reestructurarla y fortalecerla.

En el artículo 28 constitucional se definieron los rubros estratégicos que le son exclusivos a las empresas públicas las cuales son: petróleo, petroquímica básica, minerales radiactivos y generación de energía nuclear, electricidad, ferrocarriles, comunicación vía satélite, correos, telégrafos, radiotelegrafía, emisión de billetes por un solo banco y servicios bancarios.

Por otro lado se pretende la fusión, liquidación y transferencia, o venta de organismos descentralizados, empresas de participación estatal y fideicomiso que comprenden 482 entidades no estratégicas ni prioritarias, de las 1,155 que integraban el sector público a fines de 1982. Esto se hace con el fin de evitar problemas que han convertido a las empresas paraestatales en órganos que no contribuyen a ningún mejoramiento financiero del país.

Como medidas a corto y mediano plazo se pretende regular lo siguiente con miras al mejoramiento de las empresas paraestatales:

- Continuar la depuración del sector paraestatal.
- Elevar la productividad de las empresas públicas.
- Equilibrar las finanzas.
- Ajustar su personal.
- Reducir los subsidios en su favor a los estrictamente justificados.
- Mejorar la tecnología empleada por las empresas -

paraestatales.

- Suprimir líneas de producción obsoletas.
- Evitar en lo más posible la corrupción.
- Restringir la cantidad de directivos a los estrictamente necesarios.
- Mantener la calidad de sus productos o tratar de que estos sean mejores.
- Hacer más eficiente su administración.

En la medida en que se lleven a cabo los objetivos anteriormente expuestos se logrará el mejoramiento paulatino de la empresa pública.

### 3.2.3. LAS EMPRESAS PARAESTATALES ENTRE LAS EMPRESAS MAS GRANDES DE MEXICO.

La empresa más grande de México es Petróleos Mexicanos, la cual tiene un peso muy importante en la balanza comercial del país.

#### VOLUMEN DE VENTAS DE LAS PARAESTATALES MAS IMPORTANTES DEL PAIS. + (1984).

EMPRESA	GIRO PRINCIPAL	VOLUMEN DE VENTAS (MILLONES DE PESOS).
Petróleos Mexicanos	Petróleo	1,019,206.1
Comisión Federal de Electricidad	Electricidad	360,000.0
Conasupo	Alimentos	319,861.6
Teléfonos de México	Comunicación	319,861.6

Altos Hornos de México	Hierro y Acero	138,713.0
Cía. Mexicana de Aviación	Transporte	96,105.6
Aeropuertos y Servicios Auxiliares	Servicios	82,406.0
Aereonaves de México	Transportes	74,604.4
Tubos de Acero de Méx.	Hierro y Acero	46,268.1
Fundidora Monterrey	Hierro y Acero	45,057.0
Siderurgica L. Cárdenas Las Truchas	Hierro y Acero	39,059.0
Prod. e Importadora de Papel, S.A. de C.V.	Papel	28,269.0
Hules Mexicanos	Hules y Plásticos	18,644.7
Indetel, S. A. de C.V.	Maq. y Equip. Elect.	12,297.0
Compañía Minera de Cananea, S. A.	Minería	11,893.0
Motores Perkins, S.A.	Autopartes	11,594.0
Rassini Rheem, S. A.	Autopartes	11,483.5
Tubacero, S. A.	Hierro y Acero	10,986.4
Cía. Industrial de -- Atenquique, S. A.	Papel	7,448.0
Teléfonos del Noroeste	Comunicaciones	7,226.0
Cía. de Teléfonos y Bienes y Raíces, S.A.	Servicios	6,718.7
Alimentos de Fuerte	Comercio	6,336.8
Industrias Conasupo	Alimentos	5,286.5
Grupo Contelmex	Construcción	5,278.5
Nueva Nacional Textil Manufacturera Saltillo	Textil	5,133.5

FUENTE: Revista Expansión; Agosto 21 de 1985; VOL. XVII. No. 422

3.2.4.- EMPRESAS PARAESTATALES PEQUEÑAS Y MEDIANAS.

EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS CON PARTICIPACION

100% ESTATAL EN 1984. +

EMPRESA	GIRO PRINCIPAL	VALOR DE SUS VENTAS (MILLONES DE PESOS).
Récimex, S. A.	Productos Metálicos	1,047.9
Perfiles y Estructuras de Durango, S.A.	Productos metálicos.	107.0

+ FUENTE: Revista Expansión Septiembre 18 de 1985. -  
VOL. XVII No. 424.

EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS CON PARTICIPACION

DEL ESTADO EN 1984. +

EMPRESA	GIRO PRINCIPAL	VENTAS (MILLONES DE PESOS)	% DE PARTICIPACION
Transportadora de Sál, S. A.	Transporte	1,064.3	53%
Metalurgica Almena, S. A.	Metal no ferroso	882.7	43%
Prod. Químicos Industriales del Bájio, S. A.	Química	440.7	50%

+ FUENTE: Revista Expansión. Septiembre 18 de 1985.  
Vol. XVII. No. 424

El capital estatal en el año de 1984 participó con el 100% en solo 2 empresas comprendidas en pequeñas y -

medias de acuerdo al criterio de volúmen de ventas establecido con anterioridad. En solo tres más compartió - inversiones ya sea con capital extranjero o con el sector privado.

3.2.5.- LAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS PARAESTATALES EN EL PAIS.

LAS EXPORTADORAS ESTATALES EN 1984. +

EMPRESA	EXPORTACIONES (MILLONES DE PESOS)	% DE PARTICIPACION
Petróleos Mexicanos	3,049,322.1	95.24
Cía. Mexicana de Aviación	53,670.6	1.68
Teléfonos de México	42,033.6	1.31
Aeronaves de México	15,725.3	0.49
Siderúrgica L. Cárdenas	9,523.0	0.30
Altos Hornos de México	8,624.0	0.27
Rassini Rheem	7,907.6	0.25
Conasupo	5,584.0	0.17
Hules Mexicanos, S. A.	5,054.7	0.16
Fundidora Monterrey, S. A.	4,335.0	0.14
T O T A L	3,201,779.9	100%

+ FUENTE: Revista Expansión: Octubre 2 de 1985. Vol. XVII No. 425.

Se puede apreciar que Petróleos Mexicanos, es el --

principal exportador del país y si hacemos la comparación con su volúmen de ventas (mencionado en el apartado 3.2. 3.), se observa que en el año de 1984 exportó el 75.87% de sus ventas, lo cual se considera satisfactorio, pues mientras el país exporte más es beneficioso para la captación de divisas tan necesarias para México.

El resto de los productos exportados por el país son en participación pequeña comparada al principal exportador (Petróleos Mexicanos) pero no por ello dejan de ser importantes.

Dentro de la gama de productos exportados se encuentran autopartes, alimentos, comunicaciones, maquinaria y equipo eléctrico, comercio y textiles.

LAS IMPORTADORAS ESTATALES DE 1984. +

EMPRESA	IMPORTACIONES (MILLO- NES DE PESOS)	% DE PARTI- CIPACION.
Conasupo	324,356.6	84.77
Aeronaves de México	39,107.0	10.22
Teléfonos de México	4,288.8	1.12
Cía Mexicana de Aviación S.A.	3,862.9	1
Productora e Importadora Papel, S. A.	3,198.0	0.83
Motores Perkins, S. A.	2,408.4	0.63
Tubacero, S. A.	2,115.0	0.55
Mitel de México, S.A.	1,514.0	0.40
Hules Mexicanos, S. A.	978.3	0.26
Teléfonos del Noroeste	816.0	0.22
T O T A L	382,645	100%

+FUENTE: Revista Expansión; Octubre 2 de 1985. Vol. XVII No. 425

Con referencia a las Importaciones, se puede observar que en el país estas son bastante importantes; pues de ésta muestra de diez empresas, las importaciones sumaron 382,645 000 millones de pesos, y se debe considerar que esta cantidad debe ser pagada en divisa extranjera, cosa que empeora la situación.

Por otro lado se aprecia que el principal importador fue en 1984 Conasupo, quien tuvo una participación en la muestra del 84.77%; y si se compara con su volúmen de ventas (apartado 3.2.3) importa más de lo que vende; por lo que el subsidio a esta empresa paraestatal es bastante alto cada año. Esto resulta grave, pues Conasupo se dedica a la venta y distribución de los alimentos básicos, y siendo tan alto el volumen de importaciones de la misma, significa que México está muy lejos de la autosuficiencia alimentaria.

En cuanto a las otras empresas netamente importadoras, se encuentran: Productora e Importadora de Papel, Aeropuertos y Servicios Auxiliares, Manufacturas Gargo, Telefónica Nacional y Torres Mexicanas.



## NOTAS

- (1) Fajnzylber Fernando y Martínez Tarragó Trinidad. Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección de la Industria Mexicana.
- (2) Revista Expansión. Septiembre 18 de 1985. Vol. XVII No. 424. Págs. 41 a la 66.
- (3) Plan Nacional de Desarrollo. 1983-1988. Pág. 176-177.

## CAPITULO IV

### IMPORTANCIA DE LA PEQUERA Y MEDIANA INDUSTRIA EN

#### LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA

##### 4.1. - BREVE RESERA HISTORICA DE LA INDUSTRIALIZACION

###### EN JALISCO

La relativa importancia que la industria de Jalisco puede tener a nivel nacional es reciente. De hecho no va más allá de las cuatro últimas décadas. Esto no significa que antes no haya habido industria, por el contrario, se sabe que desde 1765 se establecieron en Guadalajara, Lagos y en otras ciudades vecinas, algunos talleres de hilados y tejidos que absorbieron el algodón y la lana de la región; productos que hasta entonces se habían enviando a las fábricas de Puebla, Querétaro y San Miguel el Grande.

Al lado de esto talleres familiares surgieron otras que se dedicaron al curtido de cueros, a la fabricación de zapatos, de jabón y de muchos productos. Entre ellos cabe destacar el tequila, que aunque se conocía desde antes de la Colonia, su producción cobró mayores dimensiones a lo largo del Siglo XIX.

La actividad fabril propiamente dicha, se inició a partir de la cuarta década del siglo pasado con la implantación de algunas grandes empresas de hilados y te-

jidos, así como de papel. La industria textil recibió apoyo gubernamental pero esto no impidió que se levantara una fuerte oposición que provenía tanto de los comerciantes que estaban a favor del libre cambio, como de los artesanos que en la medida que crecían las fábricas eran desplazados.

Después de un surgimiento relativamente temprano y vigoroso, de la actividad industrial del Estado parece sufrir un estancamiento. Muy probablemente la ruina de muchos establecimientos está en íntima relación con la entrada del Ferrocarril México-Guadalajara en 1885, que puso la plaza local y regional al alcance de la producción fabril de la capital y de otros centros industriales más desarrollados.

Hacia 1920, ya estaba funcionando otro tipo de establecimientos; entre ellos pueden citarse fábricas de ladrillos y mosaicos; algunas fundiciones y talleres; una fábrica de galletas, de cerillos, de bebidas gaseosas, de alpargatas de aceites y derivados.

Por lo general en Jalisco no son los hacendados o exhacendados los que se inician en la actividad industrial; muchos de los promotores de la manufactura ni siquiera son originarios de la entidad. Los nuevos industriales pasan previamente por el comercio, donde amplían su visión inmediata y local y se familiarizan con los

problemas del mercado. Tanto en la actividad comercial como en la industrial, los extranjeros llegados a finales del siglo pasado y en las primeras décadas del presente (franceses, libaneses, españoles y alemanes), encuentran en el comercio de semillas, de telas, de abarrotes y otros productos, un medio para expandirse y ampliar su actividad comercial o para iniciarse en la producción industrial, de alimentos principalmente.

En las primeras décadas posteriores a la crisis mundial de 1929-1932 y tal vez en parte como consecuencia de ella, la ciudad de Guadalajara transforma productos provenientes de la agricultura y la ganadería y se crea una industria de bienes de consumo básico, cuya producción se destina fundamentalmente a la población creciente de la aglomeración local y regional.

Sin embargo, a partir de la Segunda Guerra Mundial, ciertas empresas se han expandido, algunas en respuesta a la política de sustitución de importaciones, la mayoría aprovechando el mercado real en formación, tanto de su área local como del oeste y noroeste. Son industrias textiles, transformadoras y conservadoras de carne y sobre todo la industria del calzado. La industria manufacturera se consolida y se inicia la producción de bienes intermedios y de producción como papel, fibras sintéticas, muebles de madera, imprentas, editoriales y

conexas, productos lácteos, productos de cuero y piel.

En la década de los cincuenta nacen otras industrias importantes como las fábricas de productos químicos, la fabricación de alimentos balanceados para el ganado, las industrias metálicas básicas, la fabricación y reparación de productos metálicos, las estructuras metálicas y los productos de minerales no metálicos. La diversificación y el incremento en la actividad industrial guardan una estrecha relación con el rápido crecimiento urbano. En este sentido resulta significativo que alrededor de un 90% de los establecimientos industriales que existen actualmente, se fundaran después de 1951.

La fase actual del proceso de industrialización en el Estado, que podría situarse a partir de la década de los años 60, se caracteriza por el desarrollo de industrias muy evolucionada que necesitan fuertes inversiones de capital y tecnología avanzadas; la producción de estas industrias se destina al mercado nacional y en algunos casos, internacional.

Aunque las industrias tradicionales siguen creciendo (alimentación, bebida, textil, calzado), aparecen otras con nuevas características. Dentro de la industria química y petroquímica que aprovecha el oleoducto proveniente de Salamanca, la disponibilidad de energía eléctrica y el agua, están la fabricación de vidrio, de pe-

lículas fotográficas, de llantas, de fibras sintéticas; en la industria de los metales y la mecánica de precisión se hallan las estructuras metálicas para la construcción; los envases para la industria de la cerveza y los refrescos, así como el montaje de máquinas de escribir, de componentes electrónicos para radios de transistores y computadoras.

Destacan en el Estado los productos químicos entre los que están la fabricación de resinas, fibras sintéticas, detergentes, abonos y fertilizantes y los productos de hule; también son relevantes la producción de pasta de celulosa, papel y cartón. Dentro de los productos de minerales no metálicos se encuentran la fabricación de cemento y cal, así como la de vidrio, barro y porcelana.

En 1960 el sector industrial, intervenía en el valor agregado con el 9% para 1975 había alcanzado el 16% (1) El subsector más importante se genera en la fabricación de productos metálicos, entre los que están la fabricación de herramientas de mano, muebles y accesorios y -- otros productos metálicos. Además se produce equipo y aparatos eléctricos y partes para automóviles.

#### 4.2.- RAMAS INDUSTRIALES PRINCIPALES QUE SE DESARROLLAN EN EL ESTADO DE JALISCO.

Los datos mencionados a continuación fueron obtenidos a partir de un estudio realizado por el Departamen-

to de Programación y Desarrollo del Gobierno del Estado - de Jalisco.

La encuesta se realizó en 1981 en todo el Estado, de acuerdo a un marco de muestreo de 10 047 establecimientos oficiales estimados para Jalisco en 1980, la selección de la muestra, cuyo tamaño resultó ser de 1 244 establecimientos, equivalente al 12.4 por ciento de total, se hizo en forma aleatoria y se tomó el total de establecimientos de cada rama industrial como universo independiente.

En la distribución geográfica de la muestra correspondieron a la Zona Metropolitana de Guadalajara 814 establecimientos, equivalentes al 65% de los estudiados. - Los 430 restantes se aplicaron en casi todos los municipios de la entidad.

RAMAS INDUSTRIALES DESARROLLADAS EN EL  
ESTADO DE JALISCO EN EL AÑO DE 1981.

RAMAS	PEQUEÑA INDUSTRIA	MEDIANA INDUSTRIA	GRANDE INDUSTRIA	TOTAL DE ESTABLECI- MIENTOS POR RAMA
Alimentos	160	25	22	4 730
Bebidas	16	1	10	104
Tabaco	2	0	2	4
Textil	7	4	7	82
Vestido	120	10	1	758
Calzado y Curtiduría	49	21	1°	371

Madera	17	5	5	103
Muebles	50	11	2	652
Papel	2	2	4	23
Editorial e Impresión	29	0	1	442
Química	21	23	19	90
Petróleos y Derivados	1	1	1	5
Hule y Plástico	19	22	12	72
Minerales no Metálicos	132	15	10	722
Metálica Básica	2	3	4	33
Productos - Metálicos	144	31	10	1 044
Maquinaria y Equipo	71	9	8	522
Productos Elec- tricos y Elec- trónicos	17	4	7	79
Equipo de Transporte	8	7	4	87
Manufacturas Diversas	23	4	5	74
<b>T O T A L E S</b>	<b>900</b>	<b>198</b>	<b>146</b>	<b>10 047</b>

La distribución del total de establecimientos industriales en Jalisco y la muestra considerada en cada estrato se presenta en el siguiente cuadro;

**DISTRIBUCION DEL TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES  
EN JALISCO PARA 1980 Y MUESTRA CONSIDERADA DE CADA  
ESTRATO INDUSTRIAL.**

	ESTABLECIMIENTOS TOTAL	MUESTRA %	% DEL TOTAL DEL ESTRATO
Pequeña Industria	5 761	87.20	900
Mediana Industria	1 065	10.60	198
Grande Industria	221	2.20	146
<b>T O T A L E S</b>	<b>10 047</b>	<b>100.00</b>	<b>1 244</b>



Conviene tener presente que la encuesta orientó a los establecimientos registrados y no cubrió al llamado "Sector Informal".

El "Sector Informal" es de suma importancia en Jalisco y especialmente en Guadalajara porque cubre una función estratégica en el actual modelo de industrialización al estar articulado orgánicamente con el "Sector Formal". A través de varios mecanismos como la mquila o subcontratación, estas pequeñas unidades productivas participan en el proceso de acumulación de capital y cubren tareas fundamentales para la gestión y la calificación de la fuerza de trabajo. En las colonias populares de la capital tapatza y en ciertas áreas rurales ocupa a jóvenes - migrantes, con frecuencia a niños y ancianos y casi siempre a mujeres en las peores condiciones de trabajo.

#### 4.3.- POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN EL AREA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.

De acuerdo al X Censo General de Población y Vivienda, de 1980 en el Estado de Jalisco; la población económicamente activa en la Zona Metropolitana de Guadalajara de acuerdo a las diferentes ramas de actividad son las siguientes:

## RAMAS DE ACTIVIDAD

MUNICIPIO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	TOTAL
Guadalajara	7 456	406	126 946	1 597	30 344	87 007	28518	16 909	97 103	153 008	2 900	550 194
Tlaquepaque	3 499	138	14 279	120	3 870	7 531	3142	718	6 100	16 521	334	56 252
Zapopan	6 136	177	23 148	270	12 272	16 531	4 707	4 091	23 016	34 826	603	127 777

## RAMAS CONSIDERADAS:

- (1) Agricultura, ganadería, caza, etc.
- (2) Explotación de minas y canteras
- (3) Industrias manufactureras.
- (4) Electricidad, gas y agua.
- (5) Construcción
- (6) Comercio por mayor y por menor.
- (7) Transporte y almacenamiento.
- (8) Establecimientos Financieros, etc.
- (9) Servicios comanuales, etc.
- (10) Actividades insuficientemente especificadas.
- (11) Desocupados que no han trabajado.

#### 4.4.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL AREA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.

La zona metropolitana de Guadalajara comprende 51 localidades de los municipios de Guadalajara, Zapopan y Tlaquepaque.

##### 4.4.1.- CRECIMIENTO INDUSTRIAL EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.

El grado de importancia que tiene la industria jalisciense, proviene principalmente de la zona metropolitana de Guadalajara, la cual de acuerdo al X Censo Industrial de 1975 produce 78.5% de la producción estatal (extractiva y de transformación), ocupan más de las tres cuartas partes del personal y concentran el 63.5% de los establecimientos industriales de la entidad.

La ubicación geográfica de la industria en el Estado, manifiesta al mismo tiempo un grado muy alto de concentración en la capital y una amplia dispersión dentro de ésta. En términos generales puede observarse en la forma específica que reviste la ocupación espacial - en Guadalajara una ausencia de identidad por una parte entre las decisiones de localización por parte del empresario, para quien con mucha frecuencia el precio - del terreno es el factor determinante de localización y por otra parte los imperativos sociales y ecológicos -

del Estado y de la capital, afectados por el crecimiento anárquico de los establecimientos. De hecho las plantas industriales están diseminadas en toda la capital, aunque la mayor concentración en orden de importancia decreciente se observa en los sectores Juárez, Reforma, Hidalgo y Libertad.

Existen dos áreas destinadas a la orientación de la localización industrial en la metrópoli: Los Belenes y la zona industrial. Mientras que la localización de plantas en la primera, de reciente creación, es casi nula; en la segunda está a la mitad de su capacidad. Puede inferirse de esto que la creación de infraestructura para la implantación industrial, no es un criterio exclusivo que guía al empresario en la toma de decisiones sobre la localización. Por otra parte, el crecimiento de la ciudad ya cercó la zona industrial y se presenta nuevamente la competencia por el espacio entre la industria y la vivienda.

Existen algunas áreas donde se ha dado una relativa especialización. En el sector Juárez se observa una tendencia hacia el predominio de la producción de bienes de capital, mientras que en el Reforma son los bienes intermedios y en el Hidalgo los de consumo final. (2). Además existe alguna especialización por ramas industriales. Así, en el barrio del Retiro, en el Sector Hidalgo,

predominan las tenerías y dentro del mismo sector, las -  
pequeñas imprentas y fábricas pequeñas de prendas de ves-  
tir y calzado. En el sector Libertad proliferan los pe-  
queños talleres artesanales familiares que, bajo la moda-  
lidad de la maquila confeccionan prendas de vestir y ar-  
tículos de cuero y piel, y que están vinculados en forma  
subordinada con otros establecimientos mayores industria-  
les y comerciales. En el sector Juárez se concentran las  
grandes empresas productoras de bebidas y las transforma-  
doras de semillas oleaginosas.

Las repercusiones de la dispersión industrial en  
la urbe se manifiestan no únicamente en el desperdicio -  
de economías externas, sino en el deterioro de ciertas -  
condiciones sociales y ecológicas. Además del congestio-  
namiento vehicular, acrecentado por la industria, es per-  
ceptible la incipiente contaminación en varios órdenes:  
del aire, del agua, acústica y visual.

Desde hace más de una década se inició la locali-  
zación de algunas empresas mas grandes y modernas en una  
amplia franja que se extiende de la metrópoli a la ciu-  
dad de la Barca, pasando por el Salto, Atequiza, Ponci-  
tlán y Ocotlán y Jamay.

De los criterios de localización de las plantas -  
que se iniciaron ahí, destacan la disponibilidad del ---  
agua del río Santiago y del subsuelo, la existencia del

ferrocarril y la carretera, la prestación de mano de obra abundante y barata, además de la cercanía de Guadalajara, centro de consumo y redistribución regional. Desde hace aproximadamente una década se empezó a designar a esta zona como el "Corredor Industrial de Jalisco", y desde entonces se han hecho intentos para atraer y orientar hacia este espacio la inversión industrial. Según las declaraciones oficiales de la época la promoción de este amplísimo corredor (90 kilómetros de largo), obedecería a la necesidad de prever la descentralización industrial.

4.4.2.- COMPORTAMIENTO DE LA PEQUERA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.

EMPRESAS PEQUERAS Y MEDIANAS QUE SE CREAN EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA, + (1982-1985) &

RAMAS	1982		1983		1984		1985
Industria	210	154	167	190	200	190	220
Comercio	421	394	308	408	468	452	459
Construcción	81	65	55	97	144	128	147
Servicios	128	129	89	100	99	100	146
T O T A L	840	742	619	795	911	870	972

+ Semestral

& FUENTE: IJPEE, Instituto Jalisciense de Promoción y Estudios Económicos, del Centro Empresarial de

Jalisco, S. P. (CEJ), con datos del Registro Público de Comercio.

Se puede constatar que en el área metropolitana de Guadalajara, el subsector en el que más empresas se crean es en el comercial y en el que menos es en la construcción.

La cantidad de empresas permite comprobar que según la situación en que se encuentra el país los empresarios privados tienen más o menos confianza para decidirse a crear un nuevo negocio.

En el área Industrial el segundo semestre de 1982 fue el más difícil y cuando bajo la cantidad de empresas industriales que se crearon en un -26.66% con referencia al primer semestre de 1982; en los semestres posteriores sigue disminuyendo y es hasta el primer semestre de 1985 que se crean más empresas pequeñas y medianas que en los años anteriores aunque este crecimiento es muy pequeño, solo de un 4.76% con referencia al primer semestre de 1982.

En la rama del comercio se aprecia una disminución importante en el primer semestre de 1983 con referencia a los dos semestres anteriores siendo ésta de -26.84% con referencia al primer semestre de 1982. A partir del segundo semestre de 1983 va aumentando paula

tinamente la cantidad de empresas comerciales y pequeñas y medianas que se crean alcanzando en el primer semestre de 1985 un aumento del 9.03% con referencia al primer semestre de 1982.

La rama de la construcción fue donde se registró la menor cantidad de empresas pequeñas y medianas que se crean semestralmente dentro del área metropolitana de -- Guadalajara, siendo el primer semestre de 1983 donde se aprecia una disminución mayor la cual es de un -32.10% -- con referencia al primer semestre de 1982, ya para el primer semestre de 1985 se aprecia un crecimiento del 81.48% con referencia al primer semestre de 1982 cosa que se -- considera favorable pues se observa que el empresario jalisciense empieza a recuperar confianza y a invertir en empresas en beneficio del estado.

• En el sector de los Servicios es en el primer semestre de 1983 donde se registra una disminución del --- -30.47% en la creación de empresas pequeñas y medianas - de esta rama con referencia al primer semestre de 1982; y sigue disminuyendo aunque no tan elevado como en el - semestre mencionado anteriormente hasta el primer semestre de 1985 donde se puede observar un aumento del 14.06% con referencia al primer semestre de 1982.



74

4.4.3.- ESTRATIFICACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
EMPRESA EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.

Jalisco y principalmente la zona metropolitana de Guadalajara, desde que inició su proceso de industrialización ha contado siempre con un importante sector artesanal (3) destinado a satisfacer las necesidades de la población rural regional y también de algunos sectores urbanos. El crecimiento demográfico de la ciudad de Guadalajara, (4) incrementado notablemente desde 1930 por la llegada de migrantes provenientes de la entidad y de otros estados vecinos, ha sido la base sobre la que se ha mantenido y desarrollado el circuito económico urbano de los pequeños establecimientos industriales destinados a los consumidores de los más bajos ingresos.

Estas pequeñas fábricas están diseminadas en algunas de las principales cabeceras municipales (Ciudad Guzmán, Ocotlán, Puerto Vallarta, Lagos, Tepatitlán) y se encuentran mayoritariamente en la zona metropolitana de la capital del Estado. La mayoría son establecimientos sumamente pequeños de tipo artesanal-familiar donde trabajan el padre y/o la madre con uno o dos hijos y algún trabajador asalariado.

La debilidad de su base económica, la utilización de tecnología estática y la falta de organización empresarial, aunado a muchos otros factores, dan como

resultado la baja productividad de estos pequeños talleres y su vulnerabilidad ante las unidades productivas ma yores.

Pese a ello, este tipo de establecimientos han de sarrollado como contrapartida una serie de mecanismos -- que les han permitido persistir frente a sus concurren-- tes. Por una parte, su unidad de producción, la familia, les da acceso a una amplia flexibilidad en la utilización de su único recurso abundante: la fuerza de trabajo. Además de que los hijos, incluso muchos que son menores, par ticipan con su trabajo en estas pequeñas fábricas, la -- fuerza de trabajo, en general, no es remunerada ni direc-- ta e indirectamente, de acuerdo a la ley de salarios mini mos. La unidad familiar subsiste por lo general gracias a que se paga a sí misma unos salarios que están por debajo de los de la rama industrial.

Gran parte de las industrias familiares trabajan - en forma "clandestina" dentro de los propios hogares, bus cando mantenerse al margen de las disposiciones legales - en materia laboral, fiscal y de salubridad.

Por este hecho, algunos empresarios pequeños y medianos afirman que esta industria familiar es su "compe-- tencia desleal".

La importancia que tiene este estrato en la econo

mía jalisciense, no se deriva de la aportación que hace al valor de la producción industrial, ya que ésta es insignificante (representa solo el 5% de la industria de transformación) (5) su importancia está en la relación con la capacidad que tiene de absorción de fuerza de trabajo.

Existe otro estrato artesanal colocado quizá en peores condiciones económicas y sociales que el pequeño taller familiar clásico; se trata del trabajo de maquila.

Uno de los rasgos definitivos de este tipo de establecimiento es su vinculación económica con empresas mayores o con personas que comercializan sus productos. Son infinidad de familias que viven en colonias "marginadas" de Guadalajara, en los barrios pobres de las principales cabeceras municipales y últimamente en infinidad de rancherías dentro de la región, que se dedican a actividades de las más diversas índoles, pero que tienen como factor común, la incorporación intensiva de la fuerza de trabajo.

Algunas de sus actividades consisten en trabajar la piel y el cuero y en elaborar objetos a partir de ellos; cortar y coser ropa; tejer, bordar, trenzar. En fin, desarrollar tareas que demandan además de un alto

grado de especialización y habilidades especiales, fuertes cantidades de trabajo por unidad producida. Trabajan sobre pedido y entregan su producción a establecimientos industriales y comerciales mayores o a personas particulares, los cuales o los incorporan parcialmente a su proceso productivo o los revenden en el mercado local, nacional y a veces internacional (como en el caso de algunas prendas de vestir bordadas y otros objetos de cuero y piel que salen hacia los Estados Unidos.)

Esta clase de trabajadores no tienen empleo permanente, ni horario, ni salario fijo. Es en algunos casos, una actividad complementaria que realizan hombres, mujeres y niños para compensar su situación de desempleo o subempleo.

Desde otro ángulo, la industria artesanal familiar en su conjunto constituye la mayor parte de los establecimientos; sin embargo, en varios tipos de industrias es observable una pérdida de dinamismo y hasta un estancamiento en algunas ramas. Si observamos la evolución respecto al número total de establecimientos en los últimos 20 años, que en su mayor parte corresponden a los artesanos familiares, podemos distinguir que en el quinquenio de 1955 a 1960 su número creció en un 54% de 1960 a 1965 lo hizo al 54%; de 1965 a 1970 habían aumentado al 6% y de 1970 a 1975 alcanzó solo el 3% (6).

La pequeña industria comprendida dentro de la industria manufacturera, sigue en importancia de acuerdo al número de establecimientos. Como la industria artesanal, ésta predomina en las actividades tradicionales como la de fabricación de alimentos, textiles, vestidos, maderas y cueros. También participa en la fabricación de bienes intermedios, como el petróleo, el carbón y el procesamiento de los minerales no metálicos. Dentro de la industria llamada moderna, contribuye dentro de los productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, equipo de transporte y manufacturas diversas.

Dentro de la zona metropolitana de Guadalajara, la pequeña industria junto con la artesanal cubre más del 90% de los establecimientos registrados. También manifiesta una estructura productiva altamente ineficiente. Son unidades que en ausencia de una administración eficaz, de recursos económicos, tecnológicos y humanos, arrojan bajos niveles de "productividad laboral".

El Estado de Jalisco no se escapa a la tendencia general observada en México de que se concentre la producción industrial en cada vez menos empresas.

Según datos proporcionados por el IJPEE (Instituto Jalisciense de Promoción y Estudios Económicos del Centro Empresarial de Jalisco, S.P.) en la zona metropolitana de Guadalajara en Octubre de 1985, habían 35 000

empresas pequeñas, medianas y microempresas.

Dentro de la zona Metropolitana de Guadalajara en las empresas de mayores dimensiones se puede observar un mayor grado de participación de capitales, empresarios y tecnología ajenos al estado de Jalisco y provenientes de otras regiones de México y del extranjero, cosa que no sucede en las microempresas, empresas medianas y pequeñas de la entidad.

ESTE LIBRO NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

## NOTAS

- (1) Plan Director de Desarrollo Socioeconómico. Volúmen 3. Pág. 90.
- (2) Estudio de Funciones Urbanas en el área Metropolitana de Guadalajara, Pág. 75 y anexo 25 y gráficas 4 y 13.
- (3) Entendemos por industria familiar-artesanal, según la clasificación convencional, aquellas que ocupan hasta 5 personas.
- (4) Guadalajara recibió más migración neta en el periodo 1967-1971 que todas las demás ciudades de occidente consideradas juntas (tomando en consideración solamente las otras ciudades que tuvieron saldos migratorios positivos); lo mismo sucede en el periodo 1971-1975. Flujos migratorios en el occidente del país, - con especial referencia a la migración interna en el Estado de Jalisco. En: Expresión Económica. Vol. II. Revista 7. Enero-Febrero de 1978. Pág. 13.
- (5) En 1970 Cfr. Hernández Laos. Pág. 65
- (6) El número de establecimiento es: 1955, 3 699; 1960, 5 634; 1965, 8 672; 1970, 9185; 1975, 9 405.

Fuente: VI, VII, VIII, IX y X Censos Industriales.

## CAPITULO V

### ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA INDUSTRIA

#### MEDIANA Y PEQUERA

Después de analizar diferentes aspectos sobre las pequeña y mediana industria y enfocar el estudio a la zona metropolitana de Guadalajara, se encontró que esta al igual que la Pequeña y Mediana Industria a nivel Nacional, tienen serios problemas administrativos, que les frenan considerablemente su crecimiento y algunos de los mismos son:

- La utilización deficiente de la capacidad de su equipo instalado; las empresas industriales menores cuentan con maquinaria y equipo capaces de producir un volumen varias veces mayor del actualmente alcanzado. En cierto modo, es inevitable que la industria mediana y pequeña utilice su planta y equipo a menos de su capacidad. Los gerentes-propietarios no pueden sostener el costo del personal administrativo y de supervisión, que sería necesario para operar el equipo durante varios turnos; - los pedidos no son los suficientemente grandes para poder emplear gerentes experimentados en las técnicas modernas de producción y capaces de asegurar un flujo de pedidos que siempre exceda la capacidad inmediata de producción.

Otro problema administrativo importante, en las



empresas de la zona Metropolitana de Guadalajara, es la carencia de habilidades administrativas y de los conocimientos necesarios para aprovechar los recursos existentes de capital y créditos, con el fin de lograr un nivel más alto de utilización de la capacidad instalada; y vender eficazmente por lo menos su producción actual.

A continuación se hará un análisis sobre la estructura básica que debe tener toda empresa industrial, esta estructura deberá estar dividida en áreas básicas de actividad, agrupando en cada una de ellas, las funciones afines entre sí.

Para efecto de estudio se clasificará las áreas de una empresa industrial en las siguientes:

- Financiera
- Mercadotecnia
- Abastecimientos (Compras)
- Producción y Servicios
- Recursos Humanos

Cada una de las Areas mencionadas serán desarrolladas a continuación:

### 5.1.- AREA FINANCIERA

#### 5.1.1.- DEFINICION DE FINANZAS.

Finanzas es la función administrativa que tiende a optimizar el uso, obtención y asignación de fondos a

través de:

- La definición de objetivos y políticas financieras parciales y totales.

- La evaluación económica de opciones de inversión y de financiamiento.

- El control de los resultados de las asignaciones y reasignaciones de recursos financieros.

#### 5.1.2.- SU IMPORTANCIA

El análisis financiero es una herramienta básica en el proceso de información de la posición financiera de una empresa, y del resultado de sus operaciones, así como de las causas que las originaron.

Toda compañía o institución de cualquier tipo, posee un sistema más o menos eficiente de información financiera, el cual comprende la información histórica y de carácter interno. Combinando lo anterior con presupuestos y análisis financiero, se provee al empresario de información para futuras inversiones.

Desde el punto de vista financiero, el objetivo de una inversión es obtener un rendimiento futuro. De hecho, vamos a entregar recursos ahora para recuperarlos en el transcurso del tiempo a través de los beneficios que se traducirán en crecientes utilidades.

El pronóstico financiero, tendrá que medir la --

magnitud de los rendimientos futuros a obtener contra el monto de la inversión inicial y total necesaria. Sin embargo, lo que parece sencillo es en realidad un poco complejo, debido al factor "tiempo" durante el cual se habrá de conseguir los beneficios que justifiquen la inversión.

Como consecuencia de esto, quizá el problema más difícil de resolver será el hecho de trabajar con estimaciones de lo que va a suceder en el futuro y la circunstancia del desconocimiento real de los resultados futuros de un proyecto. Es muy importante enfatizar en la importancia que tiene para el análisis de la inversión que se cuente con las mejores estimaciones o pronósticos posibles de lo que va a ocurrir en el futuro.

El análisis financiero constituye un elemento -- efectivo de planeación ya que permite proyectar distintas perspectivas de acción. El análisis deberá hacerse en cada ocasión en que se presente la posibilidad de invertir, ya sea para ampliar la empresa en forma importante, para adquirir una empresa nueva o para alguien que invierte en calidad de socio.

Una buena política financiera es esencial para el éxito de toda empresa; hay que gastar en materiales la cantidad correcta de dinero, y conseguir suficientes --

prestamos bancarios, proveerse de suficiente capital fijo otro en su caso créditos y en general mantener las operaciones de la empresa a un nivel compatible con los fondos disponibles. En el significado genérico de finanzas están implícitos el buen aprovechamiento y administración de todos los ingresos y egresos.

La planeación en la administración de las finanzas abarca principalmente la selección de medios de financiamiento, el manejo del crédito, y la determinación del capital fijo y el capital de trabajo. Los factores que deben considerarse para una inversión son: Monto de la inversión; obtención de los recursos; rendimiento probable y, tiempo de recuperación.

#### 5.1.3.- COMO SE ESTRUCTURA.

La organización de una unidad de finanzas varía según el tipo de la empresa; sin embargo, las tareas de un administrador financiero se pueden señalar como aquellas que tienen por objeto allegar fondos a la empresa y distribuirlos de tal forma que pueda cumplir con los objetivos previamente trazados.

De esta forma el administrador financiero se ve envuelto en cuatro funciones principales: planeación, integración, inversión y control de los fondos de la empresa. Para realizar adecuadamente sus funciones el administra-

dor financiero necesita apoyarse en la información histórica de los registros contables, en las proyecciones presupuestales y en el flujo de tesorería.

## 5.2.- AREA DE MERCADOTECNIA.

### 5.2.1.- DEFINICION DE MERCADOTECNIA.

En la mayoría de los textos la definición de mercado tecnia da la siguiente idea:

Es el análisis, organización, planeación y control de los recursos políticos y actividades de la empresa que actividades de la empresa que afectan al cliente, con vistas a satisfacer sus necesidades y deseos, obteniendo una utilidad.

Analizando esta definición podemos encontrar que la mercadotecnia representa los esfuerzos que se requieren, tanto para la satisfacción de las necesidades del vendedor, (empresa), como las carencias del comprador (consumidor); o sea, que los productos o servicios que ofrece la empresa deben estar de acuerdo con lo que el cliente desea, puede y quiere comprar.

Además la mercadotecnia es una actividad reguladora de la producción, puesto que es la responsable de encontrar mercados, supervisarlos y satisfacerlos para que la empresa prospere y cubra sus necesidades.

Las actividades denominadas Ventas y Distribución -- forman parte de la mercadotecnia ya que es responsabilidad de ésta no sólo el encontrar mercado, sino también el de llevar a cabo la venta (levantar pedido) y distribuir el producto.

#### 5.2.2.- SU IMPORTANCIA

Básicamente, la importancia de la mercadotecnia está representada por el papel que desempeña dentro de la empresa, ya que el éxito de ésta depende del monto de sus ventas que son logradas a través de la aplicación de la mercadotecnia.

Dentro de las decisiones más difíciles que se toman dentro de la empresa está la mercadotecnia, pues por lo general las variables de estos problemas no presentan las características cuantitativas de los demás, como puede ser en producción o finanzas. Estas variables representan un papel mucho más importante en la toma de decisiones, ya que: Los planes de mercadotecnia afectan de modo inmediato a la planeación de las demás ramas de la empresa.

El elemento riesgo depende de las decisiones de mercadotecnia, por dos razones:

- Los procesos de mercadotecnia son dinámicos, no lineales e interactivos.

Los programas de la empresa deberán formularse y ejecutarse fundándose en los pronósticos de ventas.

La mercadotecnia es de suma importancia, dado que proporciona la respuesta al gran problema de hallar una distribución ordenada, adecuada y económica de los productos y servicios, estimulando la demanda y llegando a los clientes reales y potenciales, cubriendo las exigencias de la empresa.

#### 5.2.3.- COMOSE ESTRUCTURA.

La efectiva aplicación de la mercadotecnia empieza -- por el grado de conocimiento que se tenga de la misma dentro de la empresa, en la parte referente a sus dirigentes, ya que en ocasiones se conoce, pero no se lleva a cabo; -- siendo esto esencial debido a la importancia de esta rama.

La labor de la mercadotecnia consiste en un cierto -- número de actividades que a continuación mencionamos:

- Determinación de clientes en potencia..

#### Investigación de Mercados.

- Distribución y Envío de Mercancía.

#### Canales de distribución

- Características de sus productos.

#### Producto

- Fijación de Tarifas de Ventas

#### Precio.

- Presentación de la empresa del producto.

Propaganda.

5.3.- AREA DE ABASTECIMIENTOS

5.3.1.- EN QUE CONSISTE.

La función de abastecimientos (o compras) en una organización, es llevada a cabo generalmente por una o varias personas, dependiendo de las exigencias de dicha organización y consiste en la labor de proveer a ésta de todos los materiales necesarios para su operación, que van desde materiales directos e indirectos para la producción hasta artículos para el trabajo de las oficinas y de más dependencias.

La función de compra es muy variada y compleja dentro de la empresa, dependiendo de la importancia y giro de la misma puede presentarse más intensamente en ciertas funciones como en la de producción.

5.3.2.- SU IMPORTANCIA.

En la actualidad la función de comprar no solo debe concretarse a adquirir las mercancías que requieren los diferentes departamentos que integran una organización, porque siguiendo este procedimiento se estaría operando en desventaja con las empresas competidoras.

La desventaja se aprecia generalmente en un desper-



dicio de capitales difícilmente recuperable y en algunas ocasiones con un quebranto financiero, sobre todo cuando se trata de adquirir inversiones fijas como lo es la maquinaria. Por otra parte, si las mercancías no se adquieren cuando menos de la calidad de las usadas por la competencia, los productos que se fabriquen difícilmente podrán ser aceptados en el mercado, consecuentemente, la sobre inversión en existencias obligará quizás a reducir el volúmen de venta con el perjuicio inherente de la disminución en las utilidades.

Así se ve que la función de compras tiene que dejar de ser empírica y transformarse en científica para obtener resultados óptimos. Para ser científica necesita estar razonablemente exacta en cuanto a adquirir las mercancías en la cantidad, calidad y precio justo y en el momento oportuno, a fin de evitar sobreprecios derivados de la urgencia con que generalmente se solucionan las compras cuando no han sido adecuadamente planeadas o resentir el costo de sobreinversión ante una relativa seguridad de -- disponer de ellos de inmediato.

La importancia en la función de comprar obliga a -- las organizaciones a crear un sistema de adquisición adecuado a la magnitud de las operaciones y duración del ciclo de inversiones.

### 5.3.3.- COMO SE ESTRUCTURA.

Con objeto de establecer una coordinación con todos los departamentos que forman la estructura de la organización se hace necesario determinar si las compras deben -- centralizarse en un departamento especial para esta función o servir de enlace con los departamentos autorizados que directamente harían sus compras con los proveedores - debido a las características especiales de los artículos que se solicitan o determinar la conveniencia de una combinación de ambos sistemas.

#### SISTEMA CENTRALIZADO:

Este sistema consiste en agrupar todos los pedidos - que emanan de las diferentes secciones de la organización, con el fin de unificar los criterios de aprovisionamiento de materias primas y materiales, permitiendo realizar una mejor planeación de las compras mediante la homogeneidad de los procedimientos y métodos de suministros, condiciones técnicas y todos los elementos que permitan reducir - al mínimo las inversiones de capital en inventarios. Consecuentemente la principal ventaja que se aprecia en la - centralización de las compras, es la de obtener de los -- proveedores mejores precios debido al volumen de los artículos que solicitan los diferentes departamentos, en consecuencia la desventaja se percibe en las fallas de comunicación cuando se trata de materiales de precisión.

**SISTEMA DESCENTRALIZADO:**

Este sistema por el contrario hace que cada sección de compras decida sus propias adquisiciones tomando en cuenta las exigencias de los departamentos que las requieren y especificaciones técnicas y especializadas de determinados materiales; por tal motivo se aprecia como ventaja principal entre otras la de evitar discrepancias entre el material solicitado y el pedido, ya que en tal caso se fincarían responsabilidades específicas; consecuentemente la desventaja sería que por menor volumen de materiales comprados no se aprovecharían los descuentos especiales, en este sistema pueden originarse dificultades en el control de inventarios.

**SISTEMA CENTRALIZADO-DESCENTRALIZADO:**

Con esta modalidad, se hace posible eliminar las principales desventajas de ambos sistemas, ya que la centralización operaría en todas las adquisiciones que se hicieran en una organización permitiendo un control total de las inversiones en compras, consecuentemente la descentralización operaría como asesor de la centralización en los casos de materiales con especificaciones especializadas o demasiado técnicas; por otra parte, se tendría la ventaja que debido a las relaciones más favorables con los proveedores motivadas por la calidad preferencial que se conseguiría por la importancia de las compras, da-

ría lugar a aprovechar al máximo todos los beneficios inherentes, como son: descuentos, entregas preferenciales, atención especial en la información de nuevos productos, tendencias en los aumentos generales de precios. Por lo que se refiere a la parte del sistema que opera en forma centralizada, trabajaría como un servicio de asesoramiento en modalidades contractuales, modalidades de pago, normas de aceptación de materiales, criterios para establecimientos de precios, principalmente.

#### 5.4.- AREA DE PRODUCCION Y SERVICIOS.

##### 5.4.1.- DEFINICION DE PRODUCCION.

Producción es el proceso mediante el cual se elaboran bienes y servicios.

La función principal de la Producción consiste en tomar decisiones relacionadas a los procesos de producción, para que los bienes o servicios obtenidos se elaboren de acuerdo a las especificaciones establecidas, en la cantidad y fecha requerida y al costo mínimo.

El sistema de producción se forma por insumos, que representan los materiales, piezas, formas o consumidores según sea el caso. Estos insumos serán procesados en alguna forma, a través de una serie de actividades cuya secuencia y número deberán estar especificados para cada uno de ellos. Las actividades u operaciones, pueden va-

riar desde una sola, hasta cualquier número y pueden ser de muy variadas características.

Los resultados obtenidos a través de estas operaciones pueden ser: piezas o productos terminados, compuestos químicos, servicios a clientes o pacientes, informe terminado, y otros más.

#### 5.4.2.- SU IMPORTANCIA.

En cualquier tipo de empresa una de las actividades que deben tener mayor importancia es la de producción. A medida que los problemas de producción se vuelven más complicados e inter-relacionados con otras organizaciones industriales o de servicios que las mismas Empresas han creado, el procedimiento para solución de los problemas se hace cada día más complicado, lo cual implica el tratamiento técnico y científico de los distintos soportes que ofrece la Administración en esta área.

En esta forma se logra una máxima flexibilidad en la Producción para hacer frente a las exigencias de un producto o de un servicio determinado, que satisfaga los constantes y crecientes requerimientos que plantea el consumidor final en cuanto a calidad, cantidad, precio y oportunidad del satisfactor.

Pero la producción en la actualidad no es simplemente un medio de satisfacer los caprichos del comprador, -

también explora el camino hacia nuevos productos, una vez que las solicitudes por los productos y servicios ya conocidos han sido cubiertos. En la era actual en concepto de Producción, incluye todo el proceso de fabricación desde la concepción de la idea hasta la venta final. Así pues cubre entre otras actividades: ingeniería, planeación, --compras, programas, fabricación, ensamble, control de calidad, control de inventarios, almacenes y contabilidad. .

La tendencia en la Producción está dirigida hacia la "automatización", cada vez mayor. Se han vuelto comunes las máquinas que hacen funcionar a otras, y se ha llegado al extremo en que toda una línea de Producción esté automatizada o sea que requiere poco o ningún esfuerzo humano, y tanto el procedimiento de fabricación del producto, como su calidad están controlados.

#### 5.4.3.- COMO SE ESTRUCTURA.

Partiendo de una base general y abarcando todo el tipo de organizaciones, la función de Producción se divide en una gran cantidad de actividades íntimamente relacionadas entre sí. Estas actividades son aquellas que de una manera u otra van a tener influencia directa sobre la función Producción, o sea contacto directo con los sistemas, procesos procedimientos, controles, y en sí todas aquellas actividades que participan en forma directa en la elaboración de un bien o la prestación de un servicio.

De las principales actividades que intervienen al estructurar un Sistema de Producción se incluyen las siguientes:

ANALISIS DEL PROCESO:

Ingeniería

Sistemas

Control de Calidad

CONTROL DE MATERIALES:

Compras

Almacén

Flujo de materiales

Inventarios

PLANTA Y EQUIPO

Localización (que puede estar a nivel Gerencia)

Distribución

Cada una de estas actividades tiene importancia de acuerdo al volumen de operaciones que realiza, y en relación al tipo de Empresa o al giro al que dedique.

5.5.- AREA DE RECURSOS HUMANOS.

5.5.1.- SU FUNCION.

La función del departamento de Recursos Humanos consiste en: el proceso administrativo aplicado a la conservación y acrecentamiento del esfuerzo, experiencias, conocimientos, habilidades, de los miembros de la organiza

ción en beneficio del individuo, y la propia organización del país en general, que permite integrar e impulsar equipos de trabajo altamente dinámicos. Esto proporciona crecer a un ritmo acelerado respondiendo a las necesidades de la época.

Como eje se tiene el hombre, que constituye el elemento más importante de nuestra organización, quien da forma, proyecta, realiza, da vida y actualiza los objetivos.

#### 5.5.2.- SU IMPORTANCIA.

Su importancia radica en el hecho de proporcionar el personal necesario e idóneo para poder obtener de esa manera el mayor rendimiento posible del elemento humano, -- que brinda un servicio a cambio de una remuneración económica efectiva y justa.

#### 5.5.3.- COMO SE ESTRUCTURA.

Para mejor realización de las funciones del departamento de personal, es importante tomar en cuenta las diversas unidades orgánicas y las diversas actividades --- asignadas comunmente a cada una de ellas, también es conveniente tomar en consideración el costo que presenta a la organización mantener un Departamento de Personal adecuadamente estructurado, según sus necesidades, por lo -



que las actividades que realice el departamento dependerá de la magnitud y giro de la empresa.

La cantidad de actividades que desempeñe cada una de las Areas Básicas mencionadas con anterioridad dependerán de la magnitud y giro de la empresa.

Se considera que aunque la organización sea muy pequeña deberá desempeñar las funciones anteriormente expuestas para garantizar una buena administración y organización de la misma.

## CONCLUSIONES

- La industria Mediana y Pequeña es importante en el país, no solamente por su impacto actual y potencial en la producción y en el empleo sino también porque habrá de contribuir de una manera esencial al desarrollo de toda la economía mexicana. Por mucho tiempo la industria mediana y pequeña continuará aportando una parte muy importante de la producción industrial Nacional, y seguirá siendo la mayor fuente de trabajo industrial del país.

- En muchas regiones de la República, las empresas industriales menores contribuyen de manera importante a la formación de los ingresos regionales y en muchos casos proporcionan mercados para los productos agrícolas de la región y para otros productos locales. En la medida en que la industria mediana y pequeña utilice mano de obra regional y abastezca con sus productos los mercados nacionales y de exportación, se llegará a una integración económica del país.

- Al crecer y expandirse, las empresas pequeñas y medianas canalizarán ahorro personales que de otra manera podrían desviarse hacia actividades no productivas, por el hecho de poder producir algunos artículos a costos mucho más bajos que las empresas más grandes y menos flexibles y proporcionar servicios especializados y productos a las empresas mayores, la empresa mediana y pequeña pug

de hacer una importante contribución a eficiencia económica global de la economía Mexicana.

- De lo anteriormente señalado, se desprende la necesidad de fortalecer la pequeña y mediana empresa que coadyuven al desenvolvimiento equilibrado e integral de este sector de la economía máximo cuando el estancamiento de este tipo de industria puede ser la causa de que no se desarrolle la economía a un ritmo deseado, por lo que es necesario vitalizar e impulsar a la Pequeña y Mediana Industria.

## BIBLIOGRAFIA

- Aguilar N. y Carmona F; MEXICO RIQUEZA Y MISERIA. Editorial Nuestro tiempo. Decima Cuarta Edición. México, 1981.
- Comité Promotor del Desarrollo Socioeconómico del Estado de Jalisco; PLAN DIRECTOR DE DESARROLLO SOCIOECONOMICO. Gobierno de Jalisco. Secretaría General - Unidad Editorial. Guadalajara, Jal. Mexico 1981.
- Cordero S, Santín R y Tirado R.: EL PODER EMPRESARIAL EN MEXICO. Tomo I. Editorial Terranova. Primera Edición. 1983.
- Departamento de Programación y Desarrollo, Gobierno del Estado de Jalisco. LA SITUACION INDUSTRIAL DE JALISCO. Tomo I. Guadalajara Jal.: Dic. 2 1982.
- Fajnzylber F. y Martínez T.; LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EXPANSION A NIVEL MUNDIAL Y PROYECCION EN LA INDUSTRIA MEXICANA. Fondo de Cultura Económica. Primera reimpresión. México 1980.
- Fogain y Nafinsa; SELECCION DE ESTUDIOS. Tercer Estudio. Febrero de 1980. 96 págs.
- Hernández Laos Enrique. LA PRODUCTIVIDAD Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN MEXICO. Fondo de Cultura Económica. Primera Edición. México, 1985.

- Lasser J.K.; ORGANIZACION DE EMPRESAS. Editorial Hispano-Europeo.
- Mercametrica de 80 Ciudades Mexicanas. (1984-1985) TOMO I  
Mercametrica Ediciones, S. A.; Novena Edición.
- Moreno; Moreno Prudenciano. DESARROLLO ECONOMICO Y ACUMULACION DE CAPITAL EN MEXICO. Editorial Trillas.  
Primera Edición; México 1982.
- Nafinsa; REVISTA EL MERCADO DE VALORES # 19.
- Nafinsa; REVISTA EL MERCADO DE VALORES. # 12. Marzo 25 de 1985.
- Nafinsa, PAI, S.H.C.P. y Fogain; LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO: Talleres de Creatividad Tipográfica, S. A. México, Nov. de 1983.
- Poder Ejecutivo Federal; PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988.
- Revista Economía Nacional # 62.
- Revista Expansión. Agosto 21 de 1985; Vol. XVII. No. 422
- Revista Expansión. Septiembre 18 de 1985. Vol. XVII. No. 424.
- Revista Expansión. Octubre 2 de 1985. Vol. XVII No. 425.
- Rodríguez Valencia J. COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. Editorial Ecasa. Primera Edición.  
México, 1985.

Samuelson Paul A. CURSO DE ECONOMIA MODERNA. Editorial Aguilar  
1973.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. PROGRAMA PARA EL  
DESARROLLO INTEGRAL DE LA INDUSTRIA PEQUENA Y MEDIANA