

4  
2 ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**ACATLÁN**

**EL FIDEICOMISO DE FOMENTO EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA CASO FOGAIN 1970-1990**



**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A  
**MARIA TERESA CORREA FLORES**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**NOVIEMBRE 1991**



## **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

INTRODUCCION .....	1
CAPITULO I.- EL FIDEICOMISO ESTRUCTURA Y DESARROLLO.-	
1.- Antecedentes Históricos.....	7
1.1. El Fideicomiso según el Derecho Romano..	
1.2. El Fideicomiso según el Derecho Inglés..	
1.3. El Trust en los Estados Unidos de Nortea mérica.....	10
1.4. El Fideicomiso en México.....	11
2.- Aspectos Metodológicos del Fideicomiso en Méxi co .....	13
2.1. Definición .....	17
2.2. Elementos que lo Integran .....	17
2.3. Formas y Finalidades del Fideicomiso ...	17
2.4. Marco Jurídico.....	17
2.5. Naturaleza Económica.....	19
CAPITULO II.- EL FIDEICOMISO COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO INDUSTRIAL EN MEXICO.-	
1.- Principales Estrategias de Fomento para el Sec tor Industrial .....	22
2.- Fideicomiso de Promoción Industrial.....	27
3.- Resultado de su Aplicación en el Proceso de De- sarrollo Económico en México.....	27
4.- Impacto en la Actividad Industrial.....	27
5.- Principales Fideicomisos del Gobierno Federal - en Materia de Fomento Industrial.....	27
5.1. Fondo Nacional de Fomento Industrial - (FOMIN) .....	27
5.2. Fondo Nacional de Estudios de Preinver- sión (FONEP) .....	27
5.3. Fideicomiso para Estudios y Fomentos de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN) .....	27

5.4. Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI) .....	77
5.5. Fomento de Equipamiento Industrial (FONEI) .....	78
5.6. Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactureros (FOMEX) .....	80

**CAPITULO III.- ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN MEXICO.**

1.- El Proceso de Industrialización en México....	7
2.- Breve concepción sobre la Industria Mediana y Pequeña .....	21
3.- Evolución de la Estructura de Tamaños .....	21
3.1. Evolución del Empleo y Producto .....	22
3.2. Estructura Regional de Empleo.....	23
4.- Rasgos Estructurales de la Industria Mediana y Pequeña .....	29
Las Industrias Típicas	
4.1. Tipificación Sectorial .....	100
4.2. Tipificación de Tamaños.....	101
4.3. Estructura del Empleo e Industrias Típicas.....	107
4.4. La Microindustria.....	109
4.5. La Pequeña Industria.....	110
4.6. La Mediana Industria.....	111
4.7. La Gran Industria.....	112
5.- Rasgos Básicos del Funcionamiento Intertemporal de la IMP período 1970-1982.....	113
5.1. Productividad del Trabajo, Análisis Estadístico.....	117
5.2. Tendencia y Comportamientos Cíclicos de la IMP. El período 1970-1982.....	118
5.3. Algunos Rasgos del Comportamiento Financiero de la IMP.....	121

6.- Comportamiento Reciente de la IMP. Período 1982-1986.....	107
6.1. Evolución Reciente de la Actividad Económica de la IMP. Análisis a Nivel de Rama Industrial.....	107
6.2. Análisis a Nivel de Clase Industrial Cobertura Nacional.....	107
6.3. Análisis a Nivel de Clase Industrial Seguimiento Trimestral.....	131
7.- Conclusiones y Comentarios Finales.....	130
8.- Anexo y Cuadros Estadísticos.....	111

#### CAPITULO IV.- EL FONDO DE GARANTIA A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA.-

1.- Antecedentes.....	171
2.- Criterios de Elegibilidad.....	171
3.- Características de Operación Institucional.....	173
4.- Programas Crediticios.....	174
4.1. Crédito Refaccionario.....	175
4.2. Crédito de Habilitación o Avfo.....	175
4.3. Características Comunes a los Créditos Refaccionarios y de Habilitación o Avfo.....	175
4.4. Crédito Hipotecario Industrial.....	176
5.- Programa de Desconcentración Administrativa de FOGAIN.....	176
6.- Zonas Económicas.....	176
7.- Mecanismos de Operación.....	177
8.- Financiamiento Otorgado por el FOGAIN.....	177
8.1.- Demanda Crediticia.....	177
8.2.- Financiamiento a la Industria.....	177
8.3. Programas.....	177
9.- Límite de Facultades.....	177
9.1. Facultades de los Intermediarios Financieros.....	177
9.2. Facultades de los Cuerpos Colegiados del FOGAIN.....	177

10.- Cobertura Económica y Regional.....	202
11.- Distribución Regional.....	205
12.- Aspectos que Limitan la Operacionalidad.....	207
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>211</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>219</b>

## I N T R O D U C C I O N

Los efectos de los movimientos económicos, sociales y políticos que suceden en los países desarrollados con quienes guardan estrechas relaciones económicas se reflejan en los países dependientes. Estos al no poder romper con esa liga, han tenido que desarrollar su proceso económico mediante el establecimiento de políticas o mecánicas, más o menos independientes, con el ánimo de atenuar los efectos nocivos -las más de las veces- que les transmiten los países altamente industrializados.

En el renglón industrial y en la actual coyuntura, a falta de auténticas expectativas de ganancias, el Estado, mediante incentivos de carácter fiscal ha pretendido -con buenos logros- sustituirlos, con el consecuente beneficio de promover, estimular, ayudar, controlar y orientar el desenvolvimiento industrial. Estos mecanismos se conocen bajo el común denominador de instrumentos de promoción industrial.

El establecimiento de estos instrumentos de promoción industrial, -pretende el impulso a la actividad respectiva; por lo que determinadas actividades conforme a sus características, se veían beneficiadas y otras faltas no podían acogerse a tales concesiones. Ante tal situación, el Estado, conciente de la significación de un crecimiento anárquico de la planta industrial, creó otros medios de promoción más específicos, directos y con riesgos calculados; así y tomando en consideración la agilidad y elasticidad del instrumento, nace el fideicomiso, entre otros tantos.

A través de este medio, el Estado constituye un patrimonio autónomo cuya titularidad atribuye al fiduciario con un fin predeterminado. Establecer el fin predeterminado, objetivo del Estado, constituye el elemento fundamental de este instrumento, especialmente cuando es canalizado a la actividad industrial.

Siguiendo tal afirmación, puede sostenerse, de manera definitiva, que los gobiernos en general intervienen en mayor o menor medida en el proceso de desarrollo económico; sin embargo, es en la intensidad, y en la cantidad de esa intervención donde se evalúa su papel.

En una economía mixta como la que se práctica en México, el gobierno ha pretendido mantener equilibrada la concesión de estímulos a las diferentes actividades económicas. Sus medidas de promoción han acusado satisfactorios resultados, no así las medidas anacrónicas de proteccionismo industrial tal - es el caso de los controles a la importación, programas de fabricación. De ahí la necesidad de corresponder a los cambios en la actividad industrial, con nuevos cambios a la política en esa materia.

La figura jurídica del fideicomiso surge con el proceso de creación de leyes e instituciones iniciado después de la Revolución Mexicana de 1910. El fideicomiso como negocio exclusivamente bancario, se regula por primera vez en México en 1924 cuando en la Ley General de instituciones de crédito y establecimientos bancarios, se consideran los bancos de fideicomiso dentro del grupo de las instituciones de crédito. Posteriormente la regulación del banco del fideicomiso en el contexto bancario es objeto de múltiples reformas las que incluso se traducen en la expedición de una nueva Ley de Bancos de Fideicomiso, que sólo estuvo vigente por dos meses. Esta evolución legal del fideicomiso se completó por un lado, en 1941 con la expedición de la Ley General de Instituciones de Crédito y organizaciones auxiliares y por otro lado, a través de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932, que define al fideicomiso y da las bases para su operación.

Con base en estos preceptos legales y respondiendo al impulso que a partir de 1934 registra el desarrollo económico del país, el sistema financiero nacional y su conjunto por consecuencia los fideicomisos, cobran singular importancia.

Dentro de este contexto sobresale el desarrollo de la Banca Nacional; que a partir de la creación del Banco de México, S.A.; se convierte en un elemento de importancia para canalizar tanto fondos fiscales, como ahorro externo e interno en apoyo de actividades productivas básicas para el desarrollo económico nacional que por diversas razones eran atendidas de manera insuficiente por la banca privada.

El uso de fideicomiso público para instrumentar programas de desarrollo económico del gobierno federal se inicia a mediados de la década de los cincuentas cuando este decide constituir el Banco de México, S.A.; y Nacional Financiera, S.A.; tres Fondos de Garantía y Fomento para apoyar la agricultura, la industria y el turismo. Mediante estos fideicomisos se facilitó con tasas de interés preferenciales, asistencia técnica y garantías, el acceso a los canales de financiamiento o productos agropecuarios y empresas de baja capacidad económica. Además sirvieron para instrumentar políticas selectivas en el financiamiento de estas actividades para propiciar la participación de la banca privada y como receptores de recursos de urbanismos financieros internacionales para la ejecución de proyectos de desarrollo económico.

Los resultados obtenidos a través de estos primeros fideicomisos -- sirvieron de guía y ejemplo para constituir en la banca nacional otros fideicomisos de fomento a las exportaciones, construcciones de vivienda de interés social, estudios e investigación y de atención a actividades específicas en ciertas zonas del país en sectores de la población.

La estructura de este trabajo se encuentra dividida en cinco capítulos, en el primer capítulo se presenta "El Fideicomiso, Estructura y Desarrollo", el cual está dividido en una primera y segunda sección; en la primera se presenta el marco de referencia, nos referimos al concepto de fideicomiso los antecedentes históricos del mismo que parten del Derecho Romano luego este pasaría al Derecho Inglés y de este último se derivaría el Trust Norteamericano. Tomando de todos ellos sus principales bases y creándose una particular concepción que tiene el fideicomiso en México es como partimos para la

segunda sección del capítulo, donde se desarrolla el aspecto metodológico -- del fideicomiso en México, que abarca desde su definición, elementos que lo conforman, formas y finalidades que toma el fideicomiso. De igual forma, la amplitud y dispersión en el marco jurídico y económico aplicable al fideicomiso.

El Capítulo II "El Fideicomiso como Instrumento de Fomento Industrial en México" parte de las principales estrategias que el sector industrial ha fomentado y una de ellas ha sido el fideicomiso de promoción industrial que ha llevado resultados satisfactorios en el propio desarrollo económico en México. Claro, esto a través de varios fideicomisos del gobierno federal en materia de fomento industrial que han apoyado al crecimiento y fortalecimiento del sector industrial como son el Fondo Nacional de Fomento Industrial, Fondo Nacional de Estudios de Preinversión, Fideicomiso para Estudios y Fomentos de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales, Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria, Fomento de Equipamiento Industrial, Fondo para el Fideicomiso de las Exportaciones de Productos Manufactureros, y el Fondo Nacional de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña.

En el Capítulo III "Estructura de la Industria Mediana y Pequeña en México". En la gran mayoría de los países en desarrollo y también en los industrializados, se presta atención creciente a la industria mediana y pequeña. Conceptos arraigados acerca de la realización de economía de escala, mayor eficiencia o creación de empleos, atribuidos anteriormente a los grandes establecimientos industriales, han demostrado aplicarse de igual o mejor modo a las empresas de tamaño menor.

Estas últimas constituyen, por lo general, la abrumadora mayoría -- en cuanto al número de plantas y tocan horizontalmente todas las ramas de la actividad industrial.

Sin embargo, en razón de haber suscitado la atención sólo en los últimos años, la industria mediana y pequeña en un sector no siempre bien co-

nocido. EL propósito fundamental de este capítulo ha sido el de contribuir a la comprensión de las características más destacadas de este segmento de la industria y, por lo tanto, pretende también estimular la discusión acerca de la política industrial dirigida a la IMP.

Este capítulo se divide en una primera, segunda y tercera sección - que analiza los aspectos ligados a la evolución de la estructura de tamaño - del sector manufacturero la definición de las industrias típicas y de los sectores controlados por la IMP constituye la cuarta sección. También se hace un intento por discutir las características de los diferentes tamaños, incluyendo a la gran empresa. En la quinta sección se discute el comportamiento intertemporal de la IMP en el período 1970-1982. En un sexto apartado se destacan los rasgos más salientes de la evolución reciente de este subconjunto de empresas, analizado en el período 1982-1986. Por último se presentan conclusiones.

Finalmente, en el capítulo IV "El Fondo de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña", pretendemos analizar las características de las pequeñas y medianas empresas industriales a través del Fondo de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN). El objetivo de este último capítulo es el de presentar un análisis general de los aspectos económicos, financieros y técnicos de las empresas, clasificadas por grupos de la industria manufacturera que cubren prácticamente la totalidad de la actividad, conforme a la clasificación mexicana de actividades económicas, su distribución por entidad federativa y la situación financiera consolidada de las empresas.

La importancia del fideicomiso en el sistema económico mexicano, es tal que sin aparecer nominalmente, incursa en el movimiento de las actividades económicas a las cuales está enfocado.

En suma, el análisis de este trabajo estará enfocado a la funcionalidad de algunos fideicomisos básicamente del Fondo de Garantía a la Industria

- - -

Mediana y Pequeña sus resultados, beneficios, limitaciones y obstáculos en cuanto a su desarrollo y su impacto en la actividad industrial así como contribuir a la comprensión de las características más sobresalientes de la industria mediana y pequeña y la política dirigida a ésta.

## CAPITULO I.

### EL FIDEICOMISO.- ESTRUCTURA Y DESARROLLO

#### 1.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

Dentro del desarrollo de las Economías siempre han existido fines y metas como es el desarrollarl<sup>as</sup>, fortalecerlas y sostenerlas. Sin embargo, para ello debe tenerse en cuenta, que una economía se integra por una serie de elementos homogéneos, y que la combinación de ellos dependerá de la naturaleza de los ciclos económicos (recesión o auge).

Es por ello que existe dentro de la propia economía un elemento - regulador que es el Estado, trata de nivelar dicha estructura y desarroll<sup>ar</sup> la conjuntamente. Entendiendo como desarrollo económico: "Un proceso continuado de expansión del ingreso real que se logra por medio de un uso mayor de bienes de capital y de la tecnología moderna, que debe traducirse a corto plazo en un aumento creciente de los niveles de vida de los sectores populares".(1)

El desarrollo es un proceso más amplio que el fenómeno puramente económico, ya que afecta las relaciones sociales, políticas y culturales. En este sentido, uno de los elementos con que cuenta el Estado para impulsar el desarrollo económico y social del país es el fideicomiso, que surge precisamente como un instrumento de fomento al desarrollo y que al dermi--narse como tal, se hace conjuntamente referencia a conceptos que se transforman en el tiempo.

#### 1.1 El Fideicomiso según el Derecho Romano.

Por tanto los orígenes de esta institución jurídica-económica, - afirman algunos tratadistas se encuentran en El Derecho Romano, como una -

(1) FLORES DE LA PEÑA, HORACIO: Teoría y Práctica del Desarrollo.  
Fondo de Cultura Económica; 1a. Edición, México 1976.pp.176

manera de librarse de las trabas y obstáculos que estableció el propio Derecho Romano para formular la sucesión testamentaria.

En el Imperio Romano, por derecho no todas las personas tenían facultad para otorgar testamento, ni todos los individuos podían recibir herencia. Existía una serie de limitaciones para las personas físicas y morales para hacer tratadas o recibir el dominio de alguna propiedad, era el caso - de los esclavos, de los extranjeros, de los cognados, peregrinos, poscritos, mujeres, personas inciertas, municipios y colegios. A todos se les impedía poseer o disponer la propiedad.

Dado lo anterior y con el propósito de beneficiar a estos sujetos incapacitados para recibir herencia y poseer propiedades, el Emperador Lucio Lentulo, autorizó por vez primera la institución del fideicomiso o sea "El ruego precativamente" que consistía en que una persona de confianza se constituía en heredera (fiduciario) confiándole en fidei "commisum". Los bienes que formaban el patrimonio de la persona fallecida. Esta disposición no tenía obligatoriedad civil, sino que su cumplimiento era asunto de conciencia y buena fe por parte del heredero o fiduciario.

En un principio esta institución funcionó en forma legal y correcta; pero con el tiempo se fueron presentando casos en que el fiduciario no cumplía con su promesa, o en la fe que le había tenido el sujeto fallecido (Fideicomitante); por tal motivo, el Emperador Augusto dispuso que para que se llevara a cabo su cumplimiento intervinieron los cónsules, lo que hizo - que esta institución (Fideicomiso) pasara a formar parte del Derecho Romano, encomendándole a una persona Praetor Fideicommissarius la vigilancia de este tipo de negocios como se aprecia el fideicomiso que apareció en forma - simple y que posteriormente pasó a ser objeto del Derecho Romano, se convirtió gradualmente en una institución jurídica y adoptó la forma de las llamadas institución fiduciarias por la que se trasladaba la propiedad inmueble a perpetuidad. Con ello se daba lugar a una serie de herederos sucesivos - quienes eran elegidos por el mismo testador.

Esta institución jurídica dió nacimiento a los mayorazgos, figura antisocial y antieconómica que originó la inmovilidad de los bienes, o -

en otras palabras, la circulación de la riqueza.

## 1.2 El Fideicomiso en el Derecho Inglés.

Por su parte el Derecho Inglés para tener un amplio conocimiento sobre los orígenes del fideicomiso, hace referencia a un grupo de tratadistas que procura justificar que el fideicomiso es una institución de origen germánico eminentemente.

Con referencia a lo anterior se puede decir que el fideicomiso - conocido y adoptado por la Legislación Mexicana, se deriva del Derecho Inglés y este del Germánico, teniendo como antecedente inmediato, que lo que en Inglaterra se llama "TRUST", palabra inglesa que se traduce de acuerdo - a su significado de fe o confianza.

El fideicomiso en sus orígenes en el país de referencia era un negocio sucio, ya que tenía como finalidad ocultar algo que una persona no podía hacer o poseer. Según datos de los tratadistas, los primeros fiduciarios existentes en Inglaterra fueron los monjes franciscanos, los que precisamente se encargaron de hacer la introducción de este tipo de negocios a dicho país.

A.W. Scott, catedrático de la Escuela de Derecho de Harvard considerando como eminente tratadista del fideicomiso, dice que el origen verdadero del Fideicomiso está en la institución germánica *Salmand* o *Treuhand* y no en la del *Fideicommissum Romano*. Dicho autor menciona que cuando el Fideicomiso llegó a Inglaterra, allá por el año 1066 sólo era un trato entre "caballeros" y no existían medios legales, para llevar a cabo su cumplimiento por tal razón y en la misma forma ocurrida en el Imperio Romano, su Legislación nació debido a las muchas irregularidades que se presentaron en su manejo.

Fue a mediados del siglo XV cuando el rey de Inglaterra y sus -- cancilleres advirtiendo la forma deshonesta en que manejaban estos negocios, dispusieron ponerlos en orden, haciendo que los fiduciarios actuaran en la forma más correcta y actual. De acuerdo con las normas establecidas en Inglaterra, se prohibía en cualquier monasterio o institución religiosa

que poseyeran títulos sobre cualquier propiedad, pero no les estaba prohibido que recibieran el beneficio de estos por tal motivo las iglesias, monasterios y colegios, traspasaban a un fiduciario estos bienes para que los conservasen y les dieran su beneficio. De aquí que varios tratadistas digan que el fideicomiso en Inglaterra nació como una forma de eludir la prohibición de las instituciones religiosas y educativas poseyeran propiedades.

Otros autores mencionan que el fideicomiso nació como una forma de eludir por parte de la iglesia la aplicación de las leyes de manos muertas, promulgadas por el Gobierno Inglés en el año de 1217. Para otros tratadistas el fideicomiso surgió con motivo de la Guerra de las Rosas entre la casa de Lancaster y la casa de York. Sucedió que los soldados que tenían que ir a la guerra para no perder sus propiedades, ponían estas en manos de un fiduciario motivo por el que sus propiedades no podían ser confiscadas por el enemigo. Los encargados personas de confianza cuyo rango social y posición política les permitía prestar sus nombres a los soldados (Feoffe), tenían el compromiso moral, pero no el legal de entregar los beneficios obtenidos de esa propiedad a las personas designadas por el fideicomitante, esposa, hijos, hermanos o padres. Esta situación permitió que se cometieran muchos abusos por lo que el parlamento inglés se vio en la necesidad de delegarlas para impedir que los trust sirvieran a propósitos contrarios al orden público así, es por ello que afirman que en 1535 a instancia del Rey Enrique VIII, él paralelamente apoyó la Ley de Estatutos de Usos.

### 1.3 El Trust en los Estados Unidos de América.

Siendo los Estados Unidos de América un país cuyo modo de vida, idioma, costumbre y forma jurídica son heredados del pueblo inglés, se puede decir que los negocios dados en fideicomisos tienen el mismo origen que los que existieron en Inglaterra. Debido a las importantes empresas industriales, en los Estados Unidos de América, país caracterizado por un desarrollo económico acelerado, el trust ha tenido su amplia evolución, debido al desarrollo elevado de sociedades anónimas; a la acumulación de grandes fortunas del desenvolvimiento y a un sistema bancario bien organizado. Por

la conquista de mercados surgió una intensa competencia entre las empresas para lograr utilidades mas altas, lo que provocó que su administración no la manejaran personas impreparadas, si no encomendarías a quienes poseyeran gran experiencia en esta clase de negocios, debiendo estar dotadas de una reconocida honestidad. Fue así como surgieron los primeros fiduciarios que un principio estuvieron representados por personas físicas, pero que con el tiempo y dado los fuertes negocios que debían administrarse las compañías de seguros empezaron a dedicarse a estas actividades. A este respecto se cree que la primera compañía de seguros empezaron a dedicarse a estas actividades. A este respecto se cree que la primera compañía fiduciaria fue Massachusetts Hospita Life Insurance, Co., aunque otros tratadistas aseguran que fue la Farmers Fire Insurance and Loan Co., allá por el año de 1822. Ya sea una u otra es a partir de dicho año cuando la institución de fideicomisos principio a ser motivo de legislación en el país de referencia.

No se profundiza más en este asunto dado que la legislación y la doctrina del trust en los Estados Unidos de Norteamérica es muy parecida a la Doctrina Inglesa, pero si se puede asegurar que la institución del fideicomiso ha tomado carta de naturalización en este país, debido a que su uso se ha generalizado. Por otra parte y para tener conocimiento de otros países de habla inglesa en los que el fideicomiso se ha desarrollado, se acatará a los siguientes: En la Unión de Sudafricana en 1834 apareció la primera corporación dedicada a negocios de fideicomisos; en Australia, en 1878; en Nueva Zelandia, en 1881; Canadá, 1882; Rodesia, 1895; y en Inglaterra y Gales en 1904.

#### 1.4 El Fideicomiso en México.

La estructura del fideicomiso adoptado por nuestro país está basado en los principios del trust anglosajón, aunque en una reglamentación que difiere de el en algunos aspectos, dentro de la Legislación Mexicana el fideicomiso como institución jurídica-económica es muy semejante al trust anglosajón en el ámbito encargado de confianza que se da a un fiduciario (trust) entregándole determinados bienes para realizar un fin lícito. Difiere de la institución inglesa en que nace siempre de un pacto expreso y sólo

puede encargarse a una institución de crédito autorizada para actuar como fiduciaria.

Los orígenes del fideicomiso dentro de la Legislación de México, se puede decir que las primeras referencias de esta institución se encuentran en los Códigos Civiles de 1870 y 1884. En la exposición de motivos del primero, los legisladores condenan por anti-económicas las sustituciones fideicomisarias, textualmente decía lo siguiente "Especialmente se prohíbe la sustitución de fideicomisaria, ya que su propia naturaleza proporciona medios de infringir las leyes trayendo consigo el mal de estancar los capitales cuya movilidad es conveniente para el mejor y más pronto desarrollo de la riqueza pública. Pero como hay algunos casos en que la sustitución de esta especie puede ser verdaderamente útil, se han establecido algunas excepciones, ya en favor de los hijos, ya en favor de los indigentes, ya para fomentar la educación, ya en fin, para sostener y mejorar los establecimientos de beneficencia.

En la Ley de instituciones de crédito y establecimientos bancarios de 1925, en su artículo 61, fracción VII y en su artículo 73 y 74, se indican que se consideran entre las instituciones de crédito para los efectos legales, los bancos del fideicomiso. Estos servirán al público en varias formas, pero principalmente admitiendo los capitales que se les confían, así mismo interviniendo en la representación común de suscriptores y tenedores de bonos hipotecarios. Posteriormente, un año después en la Ley General de Instituciones de Crédito es donde por primera vez se establece el fideicomiso en forma definitiva. En dicha ley, el concepto de esta institución es aún impreciso y se define "como un mandato irrevocable en virtud del cual se entrega a un banco fiduciario determinados bienes para que dispongan de ellos o sus productos según la voluntad del que los llamado fideicomitente, a beneficio de un tercero llamado fideicomisario o beneficiario". Este concepto un tanto híbrido fue corregido por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932, la que hace su reglamentación de un modo preciso y acertado considerando al fideicomiso como una institución autónoma con características propias. Aunque la mencionada Ley no proporciona una definición concreta si da los elementos necesarios para elaborarla.

La Ley de Instituciones de Crédito de Organizaciones Auxiliares - de 1941, actualmente en vigor no hace ninguna modificación sustancial a la - institución del fideicomiso, por lo que puede definirse a este como: un con-trato en virtud del cual una persona con personalidad jurídica para hacer- lo llamado Fideicomitante, encomienda la administración de algunos bienes - o derechos de su propiedad a una institución fiduciaria, para que este rea- lice un fin lícito y un determinado señalando o no al fiduciario o benefi- ciario, o no pudiendo ser nunca el fiduciario.

## 2.- ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL FIDEICOMISO EN MÉXICO.

### 2.1 Definición.

El Fideicomiso es una nueva acepción que le ha sido atribuida, es la institución jurídica, que en diversos sistemas legales hispanoamericanos entre ellos México, trata de llenar las funciones que en países como: Ingla-terra y los integrantes de la Comunidad Británica de Naciones y los Estados Unidos de América (Common Law), son desempeñadas por el Trust.

Este último a pesar de su antigua existencia, no ha podido ser de finido con precisión. Así, el Fideicomiso es el acto a través del cual el fideicomitente transmite ciertos bienes a una institución fiduciaria para la realización de un fin lícito en beneficio de uno o varios fideicomisa- rios, los cuales pueden o no estar expresamente señalados en el acto cons- titutivo. En este sentido la Ley de Títulos y Operaciones de Créditos, en su Artículo 346, expone literalmente que, "en virtud del fideicomiso, el fi-deicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomen- do la realización de ese fin a una institución fiduciaria" (2).

Con base en este precepto jurídico, el acto constitutivo del fi- deicomiso, es siempre una declaración unilateral de voluntad, por medio de la cual a una institución fiduciaria se le destina temporalmente la titula- ridad de un patrimonio autónomo, con un objetivo lícito y determinado, en - beneficio de uno o varios terceros. Esta definición contempla globalmente - la operación del fideicomiso.

(2) BATIZA RODOLFO: El Fideicomiso, Teoría y Práctica.  
Editorial Porrúa, 4a. Edición, México 1980.

## 2.2 Elementos que lo Integran.

Partiendo de la definición contenida en la Ley de Títulos y Operaciones de Créditos, se derivan la existencia de dos elementos fundamentales en la operación del fideicomiso: el fideicomitente y el fiduciario.

El fideicomitente es la persona, que dentro de la relación del fideicomiso o mediante este, destina o afecta ciertos bienes a un fin lícito y determinado. Por lo general, esta es la persona física o moral que solicita la intervención y servicios de una institución fiduciaria para llevar a buen fin el fideicomiso.

De acuerdo con la Ley citada, sólo pueden ser fideicomitantes las personas físicas o morales que tengan capacidad necesaria para disponer y - así poder realizar la afectación de los bienes que implica el fideicomiso. En atención a esa norma jurídica, los fideicomitentes pueden ser el mandatario o el representante suficientemente autorizado y las autoridades judiciales o administrativas competentes, cuando la guarda, conservación, administración, liquidación, reparto o enajenación corresponda a dichas autoridades.

Siendo el fideicomitente la persona que por declaración unilateral de voluntad constituye un fideicomiso, definitivamente debe concederle el papel importantísimo, esencial y determinante de generador o fuente de la relación económica o relación contractual denominada fideicomiso. Además el fideicomitente goza de pleno poder y disposición sobre los materiales o derechos que constituyen el patrimonio fideicomitado, así como le asiste el derecho de revocar el fideicomiso, siempre y cuando esta acción se encuentra contenida en el acto constitutivo, en caso contrario el fideicomiso se entenderá irrevocable. Por igual, si en el acto constitutivo no se les asignó a los bienes fideicomitados a un destino ulterior, al extinguirse el fideicomiso, revertirán al fideicomitente.

La personalidad del fiduciario ha sido implícitamente definida en el análisis de la del fideicomitente; sin embargo, puede definirse más específicamente como la institución de crédito que cuenta con autorización

expresa, para llevar a cabo operaciones de fideicomiso y que es quien se le encomienda su realización.

Dentro del fideicomiso, es en la personalidad del fiduciario en quien recaen las obligaciones, el desempeño del servicio y la ejecución del propio fideicomiso. Esta ejecución sólo puede ser realizada por una institución fiduciaria, la que en ningún caso puede ser propietaria de los bienes que integran el patrimonio del fideicomiso.

De conformidad con la Ley de la materia(3), así como con la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares (4), sólo pueden ser fiduciarias las personas morales, sociedades o instituciones de crédito, que disfruta de previa autorización para operar este tipo de negocios.

Se ha convenido en que el fiduciario, entidad a quien se le encomienda la consecución del objetivo definido en el acto de constitución del fideicomiso y que se atribuye la titularidad temporal del patrimonio fideicometido, debe ser un banco debidamente autorizado para actuar como fiduciario. Asimismo, se entiende que esta personalidad del fiduciario no se hace propietario de los bienes o derechos en fideicomiso por el sólo hecho de ser titular de los mismos y que esa titularidad en especial sus condiciones cuantitativas, son y deben ser expresadas y determinadas por la constitución y por el finiquito del fideicomiso.

Por otra parte, el fiduciario debe de abstenerse de apropiarse los bienes fideicometidos y de usarlos en su propio provecho, así sus percepciones se reducirán al honorario y a las comisiones que se establezcan o que ese pacten posteriormente. Por tanto, el fiduciario sólo responderá de su gestión, rindiendo cuentas al fideicomisario y al fideicomitente, y no podrá asumir obligación directa sobre los resultados del fideicomiso.

Si bien es cierto que el fiduciario no es fuente generadora del fideicomiso, si es esencial para su ejecución y si no fuera posible designar fiduciario, el fideicomiso terminará.

(3) Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, Art. 346.

(4) Artículo 44.

Otro elemento del fideicomiso es el beneficiario y el fideicomisario; persona física o moral que debe tener la capacidad necesaria para recibir los beneficios del fideicomiso. No obstante, no es elemento sine qua non la designación de uno o varios fideicomisarios; puede suceder que se designe uno o varios, o lo que es más, no designar fideicomisarios(5). Ha sucedido y puede suceder, que el propio fideicomitente sea a su vez fideicomisario.

La personalidad del fideicomisario no ha sido tipificada en la constitución del fideicomiso, se definen determinantemente el fideicomitente y el fiduciario, no así el fideicomisario. De esto se desprende que todas aquellas físicas o morales, que satisfagan las condiciones implícitas en el fideicomiso, pueden ser beneficiarias. Esta situación es repetitiva en los fideicomisos del Gobierno Federal. La responsabilidad del fideicomisario se limita al acatamiento de las disposiciones emanadas del fideicomiso a fin de poder usufructuar el beneficio que el mismo instrumento refiera sin embargo, por ese hecho no es propietario del patrimonio dado que el fideicomiso puede definir tiempo no determinado de vigencia y patrimonio revolvente, tal es el caso de los dictados por el Ejecutivo Federal. Resulta conveniente aclarar que, en los casos en que no haya resolución expresa de beneficiario como sujeto jurídico, las acciones que a él pudieran corresponder serán ejecutadas por el Ministerio Público.

Por otra parte la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, afirma que el fideicomiso debe tener un fin lícito y un patrimonio. El primero debe de interpretarse como un fiel apego a la estructura jurídica sin transgredir las leyes del orden público, y el segundo, como el conjunto de bienes materiales o derechos incluso por determinados derechos sobre bienes.

Al respecto Cervantes Ahumada comenta "El patrimonio fideicometido, es un patrimonio autónomo afectado al fin del fideicomiso y respecto del cual sólo podrán ejercitarse conforme al Artículo 351 de la Ley de referencia, los derechos y acciones que al mencionado fin se refieran, salvo

(5) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito Art. 347

las que expresamente se reserva el fideicomitente, los que para el deriven del fideicomiso mismo, o los adquiridos legalmente respecto de tales bienes con anterioridad a la constitución del fideicomiso por el fideicomisario o por terceros" y agrega "...." Los bienes fideicometidos salen del patrimonio del fideicomitente, para colocarse en situación de patrimonio de afectación.(6)

### 2.3 Formas y Finalidades del Fideicomiso.

Diversas son las clases de fideicomisos existentes, entre las que destacan: El fideicomiso expreso, el fideicomiso condicional, el fideicomiso sucesivo, el fideicomiso honoroso. El fideicomiso gratuito, etc., sin embargo, para los fines de este estudio de clasificación que interesa es la que se basa en la práctica bancaria bajo este criterio se consideran los siguientes:

- a) Fideicomiso de Inversión.- Es uno de los que más frecuentemente se realiza. Consiste en que el fideicomitente entregue una suma determinada al fiduciario, para que este último realice inversiones productivas cuyos productos se abonan al propio fideicomitente o a quien el mismo haya designado como beneficiario.
- b) Fideicomiso de Garantía.- Por medio de este, el fideicomitente traslada al fiduciario, el patrimonio con el que garantiza el cumplimiento del compromiso contraído ante un tercero o fideicomisario.
- c) Fideicomiso de Administración.- Este tipo de fideicomiso cubre aquellas operaciones de depósito por parte del fideicomitente ante el fiduciario de bienes inmuebles, para que este último se responsabilice de su buena marcha mediante el entero de los compromisos inherentes al bien inmueble impuestos, mantenimiento, etc. y la entrega del usufructo de las rentas a los fideicomisarios, que se hubieran acordado en el acto constitutivo, que bien podría ser el propio fideicomitente.

Cabe mencionar que en ocasiones por la misma complejidad de las operaciones, se combinan entre si estos fideicomisos, de tal forma que algunos fideicomisos son a la vez de inversión y de administración; de inversión

(6) CERVANTES AHUMADA RAUL: Títulos y Operaciones de Crédito. México, 1973. pp.294.

y garantía; de garantía y administración o inclusive puede presentarse el caso de un fideicomiso que, comprende los tres conceptos. Asimismo, se prohíben los fideicomisos secretos; aquellos en los cuales el beneficio a diversas personas sucesivamente que deban sustituirse por muerte, y -- aquellos cuya duración sea mayor de 30 años.

#### 2.4 Marco Jurídico.

La necesidad impuesta por el uso del fideicomiso en México originó que los entendidos en la materia encausaran sus esfuerzos, tanto jurisprudenciales como doctrinarios, a determinar su naturaleza jurídica. Esta se encuentra fundamentalmente en los conceptos establecidos en las leyes que lo refieren. Al respecto Cervantes Ahumada dice: "El acto constitutivo del fideicomiso es siempre una declaración unilateral de volumen"(7)

La Ley afirma que puede constituirse por actos intervivos o -- por testamento, anteponiendo el requisito de constancia por escrito y apego a los términos de la legislación común sobre la transmisión de los derechos a la transmisión de propiedad de las cosas que se den en fideicomiso.

Puede sucederse que el fideicomiso se ha formalizado, legalizado o estipulado en un contrato, pero no será el acuerdo de voluntades lo que constituya, el fideicomiso, sino que este se constituye por voluntad del -- fideicomitente.

En si, no es el acto del fideicomiso lo que da su naturaleza jurídica, es la relación entre las entidades que intervienen fideicomitente, fideuciario y fideicomisario y el cumplimiento de las estipulaciones exigidas por contrato o ley escrita lo que le da la esencia jurídica. En otras palabras, recurriendo al vocablo "titularidad" se puede afirmar que: "En toda relación jurídica existe una pluralidad de personas o sujetos de la misma, -- unos vínculos que las unen y los constituyen su contenido jurídico, el -- puesto y caracter de cada sujeto pueden ser varios, según las diversas formas de titularidad, que a su vez marcan el alcance de los distintos derechos subjetivos y de la facultad que nazcan de la relación jurídica"(8).

(7) CERVANTES AHUMADA RAUL: Títulos y Operaciones de Crédito. México, 1973.

(8) PEÑALOSA SANTILLAN DAVID: El Fideicomiso Público Mexicano. Editorial Cajiga: 1a. Edición, 1983.

En consecuencia desde el punto de vista jurídico el fideicomiso es una entidad que lo es nada y que lo es todo.

Lo es nada, por ser una voluntad autónoma que lo crea, que dispone su estructuración, su usufructo y su destino incluso su finiquito.

Lo es todo, porque es una entidad cuyo encause puede ser disímulo desde una relación testamentaria hasta una finalidad específica dentro de cualquier disciplina, porque es efecto de una relación contractual o bien de finición de una voluntad que impone concomitancia de derechos y obligaciones, porque es panacea para aliviar disposiciones radicales o instrumento de fomento social, agrícola, piscícola, silvícola, industrial, artesanal, en fin estimulador de las diferentes actividades económicas y sociales.

#### 2.5 Naturaleza Económica.

Como ya se mencionó el antecedente inmediato del fideicomiso en la concepción de la Legislación Mexicana, es el Trust Estadunidense. No obstante su estructura se definió de acuerdo a las características de nuestro país, de ahí que surgiera una institución completamente diferente al trust; adjudicando a la operación, un carácter eminentemente bancario comercial. En efecto, para aquel el legislador-, sólo la solvencia de los bancos y la vigilancia que sobre ellos ejerce el Estado, han establecido las bases para la aplicación extensiva del fideicomiso.

Si bien es cierto que en algunas ocasiones la vigilancia estatal ha dejado que desear y algunas instituciones fiduciarias han fracasado, también es cierto que el fideicomiso es, en el ámbito público, un ente estatal con perfiles muy propios y de gran interés para su aplicación en muy diversos campos de la economía nacional. De lo anterior se desprende que la aplicación hecha del fideicomiso en los movimientos e interrelaciones de bienes y prestaciones de servicios entre las entidades que lo conforman, se destacan sucesiones en cuya realización se ejecutan actos económicos. En efecto, la voluntad propia de disponer de bienes en beneficio de terceros mediante la contratación de un servicio o de una titularidad temporal de una institución fiduciaria, implica en sentido lato, el flujo de mercancía y servicios.

lo que origina efectos multiplicadores y aceleradores del desarrollo de la actividad económica.

Esta sucesión de actos económicos se definen con mayor precisión cuando corresponde a las instituciones bancarias la titularidad de los --- bienes que ciertamente no puede enajenar, pero si usufructar. Esta actividad lucrativa de las instituciones fiduciarias, no implica más que el cobro a la prestación del servicio. Las modalidades tipificadas del fideicomiso son innumerables, sin embargo las más conocidas inversión, garantía y administración - revelan la ejecución de actos económicos. En general el fideicomiso debe considerarse como una variedad de los negocios fiduciarios. Así en los negocios fiduciarios existe la acción trasladora de dominio que opera frente a terceros y una acción naturaleza obligatoria que restringe los alcances de la transmisión anterior, pero solo con efectos interpartes.

Por eso es evidente que el fideicomiso debe considerarse como un negocio fiduciario y se agregaría, negocio fiduciario donde convergen actos eminentemente económicos.

## CAPITULO II.

### EL FIDEICOMISO COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO INDUSTRIAL EN MEXICO.

La dinámica de las administraciones públicas del país y de la economía nacional han obligado a los gobiernos a allegarse el mayor número posible de instrumentos de carácter disímulo, a fin de promover, fomentar, difundir y acelerar el desarrollo económico general. Así nacen las inversiones directas e indirectas a través de Instituciones Nacionales de Crédito, como fiduciarios para obtener los logros en los programas respectivos. Estas inversiones directas o indirectas revisten la forma de fideicomisos de inversión en los que el fideicomitente es el Estado; el desempeño de la labor fiduciaria a cargo de una institución nacional de crédito y el patrimonio fideicometido no siempre está constituido por bienes o derechos que le pertenezcan.

La finalidad del fideicomiso público es siempre de índole social, ya que estos instrumentos se encaminan al fomento de las actividades económicas.

Con relación a la política que los gobiernos postrevolucionarios han seguido para canalizar los recursos de la nación hacia el sector industrial, cabe destacar la creación de Nacional Financiera, S.A. como banco promotor de industrias básicas del país y el Banco de México, S.A., en su carácter de Banca Central, así como las demás instituciones nacionales de crédito. Nacional Financiera, S.A. tiene como función ser reguladora del mercado de valores, promotora de industrias básicas, agente financiero, banco de depósito, ahorro e hipotecario. Además desempeña la función de fiduciaria del Gobierno Federal, en apoyo a la mediana y pequeña industria.

Sus principales instituciones han sido encaminadas al financiamiento de empresas que sustituyan importaciones, o las exportaciones y a la inyección de capital o crédito a negociaciones que coadyuven a cubrir faltantes en la demanda nacional con el consecuente beneficio de cambio en la estructura del comercio exterior mexicano y el desarrollo industrial del país.

La creación de fidelcomisos de fomento industrial, pretendía detener la hipertrofia del Sector Público, ya que con la creación de nuevas instituciones nacionales de crédito, aprovechando la estructura, la organización y demás elementos administrativos y de control que ya funcionan, se auxilia al sector industrial en expansión.

#### 1.- PRINCIPALES ESTRATEGIAS DE FOMENTO PARA EL SECTOR INDUSTRIAL.

Es característico de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, el establecimiento de instrumentos impulsores o promotores de la actividad económica. De hecho la gran mayoría de ellos refieren como objeto fundamental el incentivo fiscal, para buscar con ello, el aprovechamiento racional de los recursos naturales, la generación de empleo, la inversión, la descentralización o descongestionamiento industrial o el desarrollo regional, el fomento a la sustitución de importaciones o el impulso a las exportaciones, etc.

México ha creado toda una amalgama de estos instrumentos, cuyos resultados han sido manifiestos. Logrando algunos de ellos, la creación de ciertos polos de desarrollo y consecuentemente algún desenvolvimiento económico.

El incentivo fiscal, ha sido aquel destinado a la promoción del establecimiento de empresas en tales o cuales regiones y, el dirigido a impulsar una actividad económica definida. En el primero de los destinos, los estímulos fiscales no son más que una parte de los beneficios que se otorgan en la legislación; estímulos de carácter financiero, infraestructura, educación, etc., todo ello con la finalidad de crear condiciones propicias para el desarrollo regional. El segundo menos ambicioso, pretende la promoción de nuevas inversiones en actividades industriales concretas, por lo que resulta más efectivo, sobre todo cuando el aliciente fiscal no compensa los otros renglones - infraestructura, crédito, localización, etc., o bien, en el peor de los casos cuando la carga tributaria de la que se exime, no es satisfactoria.

Otro tipo de fomento industrial lo constituye la dotación de un mercado cautivo para la protección en la evolución de una industria doméstica en especial, mediante el establecimiento de aranceles elevados; las importaciones controladas por cuotas, o bien, prohibición a la internación de mercancías. Aun cuando este instrumento pudiera tener todo lo benéfico que pudiera desearse, sus resultados han dejado mucho que desear, desde el punto de vista macroeconómico. Efectivamente su aplicación ha permitido la saturación de actividades industriales, pues el contar con un mercado efectivo, sin competencia en calidad y precio, ha ocasionado a la unidad industrial - más que su impulso, su detención a la superación, ya que en lugar de mejorar la calidad del producto, su técnica, ampliar su área de influencia mediante la reinversión de las utilidades que le reporta tener un mercado cautivo, las sustrae del movimiento económico. Quizá este tipo de proteccionismo industrial implique la conclusión de su anacronismo.

Cuando los incentivos fiscales se adecuan a una política estructurada y bien definida para la promoción industrial, en la que se aprovecha el aprovechamiento racional de los recursos naturales, la generación de empleos con el consecuente aprovechamiento de la mano de obra local, la utilización de una infraestructura subempleada, por una parte, y por la otra, la creación de mercados y generación de actividades derivadas, así como el ejercicio de una influencia económica sobre su propia periferia o territorios circundantes impulsando a estos últimos a superar estructuras económicas y a integrarse complementariamente a las actividades que realizan dentro de este polo de crecimiento, debe afirmarse que el impacto de su beneficio es altamente positivo.

México ha tenido una basta experiencia en materia de instrumentos de promoción industrial entre los cuales destaca: La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias; Controles a la Importación; Programas de Integración Nacional; Operaciones temporales de Importación y Exportaciones; Devolución a los exportadores de productos de Manufacturas Nacional, los impuestos indirectos y el General de Importación; Reglamento del párrafo II del Artículo 321 del Código Aduanero de los estados Unidos Mexicanos para la Industria Maquiladora; Reglas Complementarias de la Tarifa del Impuesto General de Importa

ción; Decreto que concede estímulos a las Sociedades y Unidades Económicas que fomentan el Desarrollo Industrial y Turístico del país; y los Decretos que Declaran de Utilidad Nacional de Establecimientos de Empresas Industriales que provocan la Descentralización Industrial y promuevan el Desarrollo Regional, entre otros.

Pocos países subdesarrollados como México han aplicado por tanto tiempo y con gran variedad de opciones, esta clase de instrumentos de la política económica. Sin embargo, debe mencionarse que, los incentivos fiscales mexicanos se han dirigido fundamentalmente a estimular la concentración de industrias que sustituyan importaciones tradicionales.

Son variadas y diversas las disposiciones de estímulos fiscales a la actividad industrial que se usan en México con el objetivo principal de procurar un desarrollo económico más equilibrado, más racional. Las más importantes han surgido como respuesta a las fallas incurridas de adaptación del instrumento de aplicación más general en la materia, o sea, la Ley de Fomento Industrial Nuevas y Necesarias, que desde 1954 operó, año en que el enfoque de la política general de industrialización, se centraba en la sustitución de importaciones de manera propiamente indiscriminada.

Efectivamente en algunos casos ha rayado en la duplicidad de funciones, objetivos y lo que es más, en consecuencias. Aún más esta duplicidad ha llevado a un proteccionismo mal entendido de la industria nacional. Los estímulos fiscales por sí solos no logran avances suficientes en la resolución del problema del congestionamiento industrial y, lo que es más importante, del desarrollo económico equilibrado, mediante la evolución regional y los beneficios inherentes a la industrialización.

Los estímulos fiscales, no son más que una pieza de todo un engranaje empeñado en buscar una solución al subdesarrollo. Necesariamente deben formar parte de toda una estrategia que coordina medidas de carácter fiscal, de infraestructura, financiero, educativo, etc.

## 2.- FIDEICOMISO DE PROMOCIÓN INDUSTRIAL.

Para los fines del presente trabajo debe entenderse que la promoción industrial implica la elaboración de estudios sectoriales a diferentes niveles; local, regional, la elaboración del proyecto de la industria, como

unidad. La realización de los estudios correspondientes, hasta la puesta en marcha de la unidad industrial; el financiamiento de la inversión; la constitución de la empresa; los concursos de ingeniería-básica y de detalle-; el de procuración de maquinaria y equipo; el de sustentación técnica; financiamiento de capital de trabajo, etc., no obstante, en nuestro país la promoción industrial, hasta hace algunos años, había sido interpretada limitadamente a la realización de proyectos en su fase inicial, originando consecuentemente la elaboración de gran número de proyectos, los que en la mayoría de los casos no se realizaban, pues al postergarse su ejecución se volvían anacrónicos, obligando la repetición de trabajos de investigación e interrompiendo la probable complementación de unos con otros. Además dicha promoción sólo se refería a nuevas empresas.

En este sentido, podremos afirmar que tal promoción no ha existido y esta sólo puede llamarse así, cuando partiendo de esos niveles se ejecuta el proyecto en cuestión. La promoción industrial entendida como tal, no debe desatender la planta industrial establecida. Esto es, que la promoción industrial implica también el apoyo técnico, económico y financiero a la unidad industrial; aprovechándose en esta intención el análisis de las posibilidades del desarrollo de la misma, además del campo específico para el cual se ha solicitado la prestación de servicios promocionales.

Es claro observar que el solicitante tan sólo da un enfoque al apoyo financiero, subestimando otros aspectos alguno que bien podría convertirse en cuello de botella para el desempeño de la empresa.

El aprecio de la promoción industrial, de quien parte y de quien la reciben, esta en función directa de la forma en que se brinda, generalmente se le concibe como apoyo, lo que no implica más que una operación crediticia. En términos de promoción industrial, tanto la elaboración de proyectos como el financiamiento, el análisis, estudio y asesoramiento en la función empresarial a cuando mayor impacto, sin descuidar las condiciones de seguridad y dinamismo en las operaciones y rutas a seguir por la unidad industrial, ya que son elementos esenciales de la misma.

A los instrumentos de promoción industrial mencionados se sumaron

complementados con otros mecanismos. Los fideicomisos, de promoción industrial. Al respecto el Gobierno Federal cuenta con instrumento denominado - Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, que hace posible que los auténticos pequeño y medianos industriales puedan ser sujetos de crédito y si es necesario otorgando la garantía a la banca privada en - créditos que conceda a estos modestos productores.(1)

Existen otros instrumentos de apoyo del Gobierno Federal a la pequeña y mediana industria con recursos de capital minoritario, tales como - el Nacional de Fomento Industrial, que al ver fortalecida a la empresa, ven de su participación a los socios, a los trabajadores y a los pequeños ahorradores de la región donde se localice la unidad industrial apoyada.

El Fondo Nacional de Estudios de Preinversión hace posible que - las inversiones sean realizables, gracias al financiamiento que concede para estudios de viabilidad técnica, económica y financiera de los proyectos. El Fondo de Equipamiento Industrial que promueve la aplicación y modernización de empresas que exportan o sustituyen importaciones, permite obtener - créditos hasta por trece años, con tres de gracia y mínimo interés. Los Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión, otorgan servicios de asesoría y respaldo económico a quienes forman una empresa pequeña y mediana.

Cabe mencionar que, la adición del impuesto del 10% al valor de - la importación de ciertos artículos considerados como de lujo o no necesarios, así como de algunos que se importan al amparo de las fracciones genéricas de la tarifa del impuesto general de importación, antes de la última reforma a dicha tarifa (2), se destinó a la constitución de un Fondo para - el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactureros, cuyo objetivo - consiste en apoyar a las empresas, de modo que éstas esten en condiciones - competitivas de comerciar en el exterior.

Por último el Fideicomiso de Parques Industriales y Centros Comerciales al formentar conjuntos, parques y ciudades industriales y centros comerciales, da cabida a la pequeña y mediana industria, al propiciar a las

(1) TERRONES LANGONE, JOSE.- El Crédito, Factor de Desarrollo.  
El Mercado de Valores. No.34.- 26 de agosto de 1974.

economías externas que se traducen en ventajas competitivas frente a la gran empresa que aprovecha las economías de escala.

### 3.- RESULTADO DE SU APLICACION EN EL PROCESO DE DESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO.

Los países industrializados realizan el despegue industrial mediante el desarrollo de la industria de bienes de capital. A través de la creación de grandes compañías productoras, a las que seguiría una demanda. Esto es, la creación de un producto que genera su propia demanda. Por otra parte, la producción en gran escala además de los beneficios inherentes como el abatimiento de los costos, reportaba otras ventajas como el aumento de la magnitud del mercado, debido al colonialismo que ejercen.

El statu quo del país escapa a esta situación; la producción industrial tendiente a la fabricación de bienes de capital (3) implica necesariamente referirse a un mercado de características monopsonicas, por una parte, en que el sector público, detector de las industrias básicas o enco-participación, es practicamente el único demandante y, por la otra, que la demanda siendo raquítica, no es suficiente para justificar, via costo de producción, el establecimiento de tales unidades industriales.

En ambos casos, la demanda reducida es una determinante, en el primero no existe una proliferación de la actividad productora y en el último, los programas de inversión del Gobierno Federal no son lo suficientemente amplio para absorber una producción rentable.

El crecimiento de los países semi-industrializados ha sido contrario, es decir, que se ha estimulado a la pequeña empresa industrial a que crezca y, esta al desarrollarse genera una demanda de bienes productivos, ya sea por expansión, o bien, por el establecimiento de nuevas unidades industriales. Esto es, la demanda crece por la derivación, no a consecuencia de la producción de un bien. Se considera que dada las características de estos países en materia de estructura industrial, es esta última la secuen

(2) En la actualidad se constituye del 2% casi general en todas las fracciones arancelarias de la tarifa del impuesto general de importación.

cia más segura para el desarrollo económico equilibrado. Cabe advertir que el referir a un crecimiento industrial apoyado en el de la industria media como demandante de la industria de bienes de capital, no implica necesariamente una evolución positiva, ella depende de su consolidación.

Se considera que en México además de su valor productivo, tiene un valor social como la generación de nuevas fuentes de empleo, independientemente de los logros que ha señalado la política general de industrialización del país, como la del ahorro de divisas por la sustitución de importaciones, la generación de las mismas por las exportaciones y, la más importante, la integración a la estructura industrial establecida, vía materia prima o producto intermedio. En este sentido, los fideicomisos creados por el Gobierno Federal, han contribuido al proceso de desarrollo económico, sobre todo si consideramos que cada uno de ellos opera con finalidades propuestas:

- El apoyo a la mediana y pequeña industria, ha sido objeto esencial del fideicomiso fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña (FOGAIN).
- La integración de la nueva industria y la seguridad en la inversión, meta del fondo nacional de estudios de preinversión (FONEP)
- La sustitución de importaciones o el estímulo de las exportaciones objetivos, tanto del fondo de equipamiento industrial FONEI y Fondo de Fomento de las exportaciones de productos manufactureros -- (FOMEX).
- La consolidación de la estructura productiva del agro y sus actividades conexas del (FONAFE) y del Fondo Nacional de Fomento Ejidal y fideicomisos instituidos en relación con la agricultura (FIRA).
- La dotación de una infraestructura que abata costos en los estudios de localización, objeto del fideicomiso de conjunto, parques ciudades y centros comerciales (FIDEIN). Estos fideicomisos permi

(3) Sin pretender definir o redefinir y sin teorizar sobre el término, comprendase que bienes de capital para fines del presente trabajo son aquellos bienes cuya demanda se estructura por quienes con ellos, pretenden producir satisfactores, por un lado, y, por el otro, aquello que dada su complejidad por el adelanto tecnológico, por las características de su materia prima, por su proceso productivo y, definitivamente por su costo, no es factible su producción en países que no cuentan con estos elementos.

ten al inversionista o empresario contar con toda una amalgama de servicios tanto crediticios como técnicos y locativos de primera intención. Por otra parte, debe citarse el hecho fundamental que tales fideicomisos han sido adecuados a los cambios de la política de fomento industrial del país, tal es el caso, por citar algo no el FOGAIN que se adapta a lo dispuesto por los decretos que declaran de utilidad nacional el establecimiento de unidades que originan la descentralización industrial y coadyuvan al desarrollo regional (4) así como al que señala estímulos, ayudas e incentivos a las industrias referidas (5) en que la tasa de interés de los créditos concedidos, varían en función de las localidades de concentración industrial, esto es, que a las zonas de mayor congestionamiento corresponden tasas de interés mas elevadas.

#### 4.- IMPACTO EN LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL.

Independientemente de la definición, del cumplimiento de sus objetivos, de la acción seguida o bien, de la extralimitación de sus funciones, de fideicomiso de promoción industrial ha impactado benéficamente en el desenvolvimiento industrial del país. Así lo demuestra los apoyos a un sin número de empresas industriales que se han visto favorecidas con las preventas de sus financiamientos, de su asistencia crediticia, técnica y económica y hasta locativa.

Cada uno de estos fideicomisos, ha influido con mayor participación en determinadas actividades en especial. Quizás esto se deba a la estructura misma en que se desenvuelve.

Bajo este sentido, se puede observar el impacto que han tenido los fideicomisos. Por ejemplo FOGAIN en la rama de productos alimenticios misma a la que ha destinado el 18-71 del total de sus créditos. Si se considera que este fideicomiso tiene como objetivo fundamental, asistir financieramente a la industria mediana y pequeña y, actualmente se considera industrias pequeñas. Las empresas que ocupen hasta 100 personas y que el valor de sus ventas no exceda la cantidad de 3,400 millones de pesos al --

(4) Diario Oficial 23 de noviembre de 1971.

(5) Diario Oficial 20 de julio de 1972.

año, que ha apoyado, no son precisamente las básicas o estratégicas en el desarrollo económico.

Otra rama industrial que ha tenido importancia entre los apoyos crediticios del FOGAIN, ha sido la del calzado, prendas de vestir y otros artículos que absorbió el 15.84 de los financiamientos otorgados.

Por orden de importancia destacan: La fabricación de productos metálicos con el 8.90%, la producción de artículos minerales no metálicos con el 7.53% y; la construcción de material de transporte con 6.08%(ver cuadro1).

Por su parte el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) participa en la promoción de nuevas empresas o en la ampliación de las existentes, mediante la aportación de capital, hasta con el 49% del social. Como se observa, no es propiamente un financiamiento, sino que con esta inyección de inversión permite que la empresa industrial cuente con los recursos propios necesarios, para ampliar su capacidad crediticia, en el supuesto extremo. Sin embargo, su finalidad expresa es el permitir que la unidad industrial nazca en condiciones financieras sanas, es decir, sin cargas onerosas al recorrer la ruta crítica del inicio de operaciones. Al igual que el fideicomiso anterior, este fondo, está enfocado al desarrollo de la pequeña y mediana industria.

Los apoyos del FOMIN en aportaciones de capital se manifiestan -- en las siguientes actividades: Industria química con el 18.84%; productos alimenticios con el 20.3%, productos metálicos con el 12.92%; materiales -- para la construcción con el 9.35% y con construcción de maquinaria excepto la eléctrica con el 8.28% (ver cuadro 2).

El Fondo Nacional de Estudios de Preinversión, que concede créditos para la realización de análisis técnico, económico y financiero, ha destinado el 37.1% de sus recursos al financiamiento de proyectos industriales; el 42.6% en proyectos agropecuarios y el 13.1% de servicios. Las actividades industriales que absorbieron la mayor participación de tales financiamientos, son: productos alimenticios con el 14.56%,materiales para la -- construcción con el 13.24%, celulosa y papel periodico con el 13.24%, ali--

## FOGAIN: CREDITOS CONCEDIDOS HASTA EL AÑO DE 1985.

CUADRO I.

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA	NUMERO DE CREDITOS	
	ABSOLUTO	RELATIVO.
TOTAL	10,352	100.00
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	1,760	17.00
BEBIDAS	186	1.79
TABACO	10	0.09
TEXTILES	582	5.62
CALZADO, PRENDAS DE VESTIR Y OTROS ARTICULOS	1,640	15.84
MADERA Y CORCHO	260	2.51
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	174	1.68
MUEBLES Y ACCESORIOS	499	4.82
IMPRESA LITOGRAFIA.EDITORIALES E INDUSTRIALES CONEXAS	558	5.39
INDUSTRIA DEL CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO Y PIEL	315	3.04
PRODUCTOS DE HULE	192	1.85
SUBSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS.	584	5.64
PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON MINERAL	10	0.09
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	780	7.53
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	199	1.92
FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS	922	8.90
CONSTRUCCION DE MAQUINARIA EXCEPTO LA ELECTRICA	660	6.37
MAQUINARIA APARATOS ACCESORIOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	352	3.40
MATERIAL DE TRANSPORTE	630	6.08
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS DIVERSAS	39	0.37

FUENTE: INVESTIGACION DIRECTA.

APORTACIONES DE CAPITAL HASTA EL AÑO DE 1985

CUADRO 2.

RAMAS DE ACTIVIDAD.	APORTACIONES.	
	\$ (000)	%
T O T A L	447,183	100.00
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	90,810	20.30
ALIMENTOS BALANCEADOS	12,420	2.77
DEBIDAS	6,094	1.36
INDUSTRIA DEL VESTIDO	14,730	3.29
INDUSTRIA DEL CUERO	8,920	1.99
CALZADO	240	0.05
INDUSTRIA MADERERA	32,230	7.20
MUEBLES Y ACCESORIOS	3,407	0.76
CELULOSA Y PAPEL	4,360	0.97
INDUSTRIA QUIMICA	84,268	18.84
PLASTICOS	3,450	0.77
MATERIALES DE CONSTRUCCION	41,851	9.35
HIERRO Y ACERO	6,007	1.34
PRODUCTOS METALICOS	57,815	12.92
MAQUINARIA EXCEPTO ELECTRICA	37,069	8.28
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	7,562	1.69
EQUIPO DE TRANSPORTE	34,650	7.74
INDUSTRIA DIVERSA	1,300	0.29

FUENTE: INVESTIGACION DIRECTA.

mentos balanceados con el 6.62% y máquinas, aparatos, accesorios y artículos eléctricos e industria química con el 5.96%, cada una (ver cuadro 3).

El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) a través de su finalidad de sustituir importaciones y procurar el crédito a empresas industriales exportadoras, ha concedido créditos que han impactado mayormente en las siguientes actividades: Industria química con el 22.7%, industria metálica básica y fundición con el 18.08%, construcción de equipo automotriz y sus partes con el 17.71, productos minerales no metálicos con el 12.92% e industria del papel con el 12.56 (ver cuadro 4).

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), atendiendo a los destinos que presta el fideicomiso, tuvieron la siguiente jerarquía: Industria Química, el 33.3%, artículos manufacturados, clasificados sin el material, el 30.3%, maquinaria y equipo y herramientas el 14.2% y la industria alimenticia, el 10.5%

Ahora bien, en atención al financiamiento de ventas a plazos y financiamientos a la pre-exportación: artículos manufacturados clasificados sin el material, el 55.8%, maquinaria, equipo y herramientas, el 15%, -- industria química el 10.7 y artículos domésticos y de uso personal el 8.7%.

El Fideicomiso de Conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales, FIDEIN ha dado cabida a un sin número de nuevas unidades industriales y relocaliza a otras. Su participación es la siguiente: Industria Alimenticia, el 35.1%, fabricación de textiles, el 13.5%, industria maderera y actividad minera, el 10.8% cada una.

De lo anteriormente expuesto se puede corregir que prácticamente todos los fideicomisos de promoción industrial han apoyado a la rama productora de alimentos y a la industria química, con singular frecuencia. Le siguen en importancia metálica básica y de fundición, la textil vestido y calzado conjuntamente con con la de materiales para construcción (ver cuadro 5).

FONEP: PRESTAMOS CONCEDIDOS HASTA EL AÑO DE 1985

CUADRO 3.

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA	NUMERO DE CREDITOS	
	ABSOLUTO	RELATIVO.
TOTAL	151	100.00
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	22	14.56
INDUSTRIA PESQUERA	5	3.31
ALIMENTOS BALANCEADOS	10	6.62
FORESTAL Y MADERERA	3	1.98
CUEROS Y PIELES	3	1.98
MINERIA Y SIDERURGICA	6	3.97
TEXTIL	3	1.98
CELULOSA Y PAPEL PERIODICO	20	13.24
INDUSTRIAS DEL PLASTICO	4	2.64
MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION	20	13.24
MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCION	3	1.98
MAQUINARIA EXCEPTO ELECTRICA	8	5.29
CONSTRUCCION EMBARCACIONES	3	1.98
MAQUINARIA APARATOS, ACCESORIOS Y ARTICULOS ELECTRICOS	9	5.96
INDUSTRIA QUIMICA	23	15.23
INDUSTRIA VARIAS		

FUENTE: INVESTIGACION DIRECTA.

FONEI. CREDITOS CONCEDIDOS HASTA EL AÑO DE 1985.

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA	MILES DE PESOS	
	ABSOLUTO	RELATIVO
T O T A L	932,757	100.00
FAB. PRODUCTOS QUIMICOS	438,849	22.7
IND. METALICAS BASICAS Y FUNDICION	349,460	18.08
CONST. EQUIP.Y MATERIAL AUTOMOTRIZ	342,470	17.71
PROD. MINERALES NO METALICOS	249,880	12.92
PAPEL	242,800	12.56
ARTICULOS ELECTRICOS	106,781	5.52
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	89,867	4.64
CONSTRUCCION DE MAQUINARIA	88,900	4.59
PRODUCTOS DE PIEL	13,300	0.68
BEBIDAS	10,450	0.54

FUENTE: INVESTIGACION \*DIRECTA.

## APOYO DE LOS FIDEICOMISOS DE PROMOCION POR RAMA INDUSTRIAL

RAMA	FOGAIN	FOMIN	FONEP	FONEI	FONAPE	FOMEX	FIDEIN
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	X	X	X		X	X	X
TENTIL VESTIDO Y CALZADO	X				X		X
INDUSTRIA METALICA BASICA	X	X		X			X
MINERALES NO METALICOS	X			X			
TRANSPORTE Y AUTOMOTRIZ	X			X			
INDUSTRIA QUIMICA		X	X	X	X	X	
MATERIALES PARA CONSTRUCCION		X	X		X		
MAQUINARIA EXCEPTO ELECTRICA		X				X	
CELULOSA Y PAPEL			X	X			
ALIMENTOS BALANCEADOS			X				
MAQUINOS. Y ARTS. ELCT.			X			X	
FORESTAL Y DE LA MADERA					X		X

FUENTE: INVESTIGACION DIRECTA.

## 5.- PRINCIPALES FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL EN MATERIA DE FOMENTO INDUSTRIAL.

En este apartado pretendemos, sin ser repetitivos, hacer un análisis del comportamiento actual de los principales fideicomisos, considerando que en el inciso anterior presentamos una pequeña explicación del comportamiento de dichos fideicomis-

### 5.1 Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)

El Fondo Nacional de Fomento Industrial es un fideicomiso creado en 1972, por el Gobierno Federal, administrativo por Nacional Financiera, para apoyar a empresarios que deseen desarrollar nuevas industrias o ampliar las existentes.

Con el objeto de complementar la planta o estructura, mediante de apoyo financiero se determinó que el problema álgido en las más de las empresas que se inician, no el de una sustentación crediticia, si no el surgimiento de una empresa malsana con cargas financieras. Así, este fideicomiso cumple con un aspecto muy importante dentro de la promoción industrial, el apoyo en la inversión inicial a fin de procurar el nacimiento de unidades industriales, que con la complementación del capital social cuenten con recursos propios que le permite sufragar la inversión inicial.

Dentro de los principales objetivos del FOMIN están:

- a) Crear nuevas fuentes de trabajo y ampliar las ya existentes.
- b) Impulsar la descentralización industrial y fortalecer el desarrollo regional.
- c) Contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de sustitución de importaciones y el fomento a las exportaciones.
- d) Promover tecnología propia.
- e) Promover una mayor integración de la planta industrial.

Como instrumento de apoyo el FOMIN tiene una participación accionaria y de créditos subordinados convertibles.

a) Participación accionaria.

El FOMIN apoya a las industrias mediante la operación temporal de capital de riesgo, por un máximo de hasta 49% del capital social incluyendo su participación. Este apoyo es mediante acciones comunes o preferentes.

b) Créditos Subordinados Convertibles.

Se otorgan sin garantía a aquellas empresas que tengan sólidas perspectivas de progreso o bien, cuando como resultado de la evolución del proyecto, el flujo de efectivo del mismo -- permite soportar un crédito subordinado convertible que recibe apoyo accionario. (6) Estos créditos se otorgan a tasas del -- CPP+1 y CPP+3 puntos a plazos de cinco años en promedio, incluyendo hasta 18 meses de gracia para el pago del principal.

Las aportaciones del FOMIN en las empresas tiene el carácter temporal, ya que cuando estas consoliden su operación, el Fondo pone a la venta sus acciones, dándole prioridad a los accionistas que solicitaron apoyo.

Labores desarrolladas hasta 1988.

La pequeña y mediana empresa ha cobrado mayor importancia en el proceso de desarrollo industrial que exige la modernización del país, es por eso que FOMIN ha puesto especial interés en apoyar dichas industrias, como lo demuestran los resultados obtenidos hasta 1988. Durante ese año el fondo entregó recursos de capital de riesgo a 43 empresas, de las cuales 21 son industrias que durante ese año se incorporaron a la cartera del FONDO y en las 22 restantes tenían participación

Los apoyos aprobados son por un total de 23 817.7 millones de pesos, de los cuales 15 227.0 millones se destinaron a la creación de nuevos proyectos y a 8 590.0 millones a la ampliación de establecimientos de operación.

El monto total ejercido en el período de análisis fue de 19 825.2 millones y quedaron pendientes de exhibir 3 992.5 millones.

Al 31 de diciembre de 1988, FOMIN tenía una cartera integrada por 101 empresas en las que su participación accionaria totalizó 41 656.0 millones de pesos.

Las Inversiones del fondo se concentran principalmente en la zona I, donde se localizan 53 empresas que representan 50.7% de la inversión total, en la zona II se localizan 24 empresas con 16.6% de la inversión y en la zona III se ubican 24 empresas que absorben 32.5% del total (gráfica 1).

Del total de empresas que integran la cartera, 89 se clasifican como pequeñas y medianas, cifras que representa 88.1% de las empresas con participación del fondo y absorben 67.4% de la inversión. En lo que respecta a las empresas grandes, éstas representan 11.9% del número de empresas en cartera y absorben 32.6% de las inversiones (gráfica 2).

Por rama de actividad económica, la inversión se concentra en alimentos (28.1%), productos metálicos, maquinaria y equipo (13.7%). Siguen en orden de importancia la industria textil (13.6), madera y corcho (7.4%), materiales para la construcción (6.9%) y productos químicos (6.1%) (gráfica 3).

Las entidades federativas que concentran mayor número de empresas con participación accionaria del FOMIN son, en orden de importancia; Sonora, Estado de México, Yucatán, Distrito Federal, Sinaloa, Veracruz y Nuevo León.

A su vez, la inversión se encuentra distribuida principalmente en el Distrito Federal con 5 421 millones; Estado de México, con 3 752; Sonora, 3 406; Veracruz, 3 372; Nuevo León, 2 646; Michoacán, 2 237; Baja California Norte, 2 140; Durango, 1 971; Quintana Roo, 1 691 y Guanajuato con 1 699 millones de pesos. Estas entidades federativas absorben en conjunto el 68.5% de la inversión total de las empresas en cartera.

La distribución geográfica de las empresas se debe en buena medida a la labor de promoción desarrollada por los Fideicomisos Estatales de

(6) Se llaman créditos subordinados porque están sujetos a las obligaciones de la empresa con excepción del capital y los préstamos de acciones. Son créditos convertibles porque, a opción del FOMIN, se pueden transformar en capital de la empresa. Sin embargo el solicitante tiene opción de comprar el derecho de conversión mediante el pago de una prima con lo que este fideicomiso no se asociaría a la empresa.

#### Fomento Industrial de Capital de Riesgo.

Finalmente, durante 1988 FOMIN concretó la venta de su participación accionaria en 26 empresas con un importe de 15 159 millones de pesos, cifra que representa un incremento de 309.3% a precios corrientes con respecto a 1987, año en el que se vendieron 36 paquetes accionarios por un monto total de 3 704 millones de pesos.

#### 5.2 Fondo Nacional de Estudios de Preinversión FONEP.

El Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) es un organismo de fomento económico, creado por el Gobierno Federal en 1967 como un fideicomiso de Nacional Financiera. Su propósito central es promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios y proyectos de inversión.

Para cumplir con este objetivo, el FONEP ha establecido diversos programas que cubren integralmente todos los aspectos relacionados con los estudios y proyectos. Es importante destacar que desde su creación hasta 1988, el FONEP ha otorgado apoyo técnico y financiamiento por un total de 59 724,5 millones de pesos, a través de 2 115 operaciones.

#### O B J E T I V O S .

El FONEP se creó para contribuir estratégicamente al proceso de desarrollo económico y social de México, propiciando una mejor y más racional asignación de recursos y toma de decisiones de inversión, mediante el análisis y la evaluación de estudios y proyectos específicos de inversión. En función de las necesidades nacionales a corto, mediano y largo plazo, para la gestión de estudios y proyectos, se han adoptado las siguientes estrategias:

- Contribuir, operar, divulgar y prestar dentro del Sistema Económico Nacional y de la Administración Pública, en particular, los mecanismos financieros y de apoyo técnico adecuados para atender eficientemente las necesidades de los sectores público, social y privado en proyectos de desarrollo.

GRAFICA 1  
FOMIN  
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA INVERSION  
1988

---

NO. DE EMPRESAS

ZONA I  
53



(MILLONES)  
INVERSION

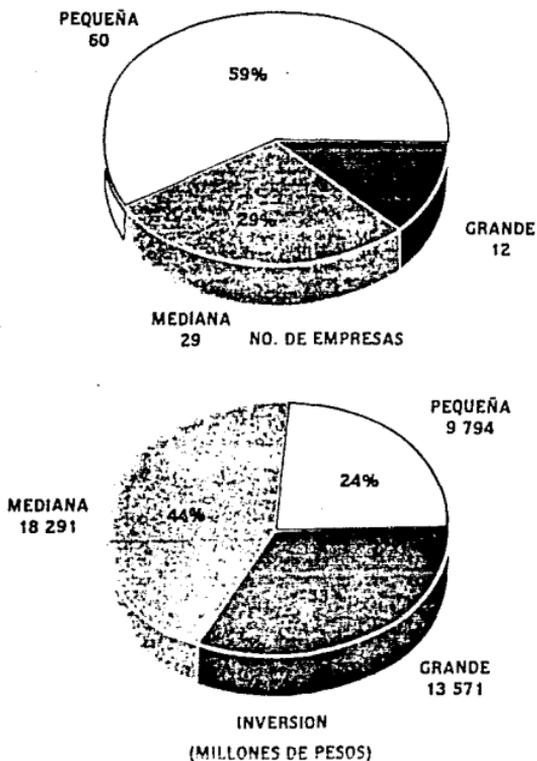
ZONA I  
21 098



INSTRUMENTOS: NACIONAL FINANCIERA

INFORME SOBRE EL FONDO DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN) 1988.

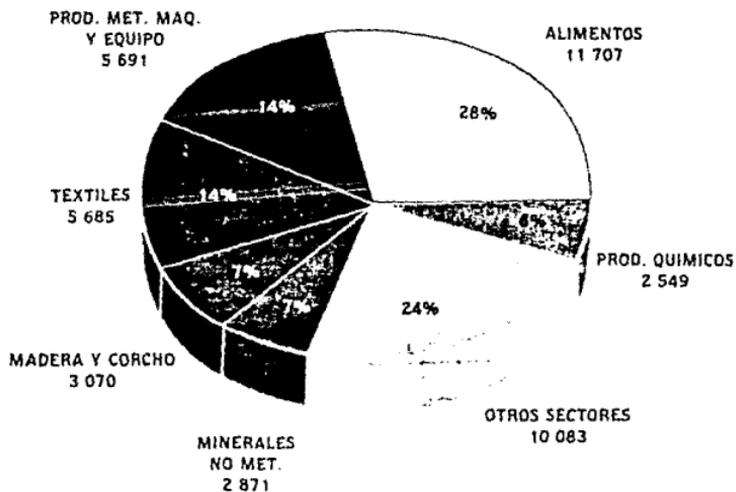
GRAFICA 2  
FOMIN  
CLASIFICACION POR TAMAÑO  
1988



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

INFORME SOBRE EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN) 1988.

GRAFICA 3  
FOMIN  
INVERSION POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA  
1988  
(Millones de pesos)



FUENTE: IBIDEM GRAFICA 2.

- Ser una fuente importante de consulta y asistencia técnica para los inversionistas nacionales, así como de información y promoción sobre las diferentes alternativas de inversión, tanto en la selección de proyectos, como en su ejecución, puesta en marcha y operación.
  - Ser organismos de apoyo técnico y financiero para la creación, desarrollo y consolidación de la Consultoría Nacional.
  - Constituirse en el organismo de capacitación, adiestramiento e investigación especializada del país en las materias relacionadas con la gestión de proyectos de desarrollo.
- En virtud de lo anterior, se aplican las siguientes técnicas:
- Financiar estudios y proyectos de alta prioridad, tanto en el sector público como en el privado, que aceleren y mejoren su preparación para cumplir con los programas económico-sociales del país.
  - Realizar estudios que contengan un análisis concreto de ramas seleccionadas de la industria, para la identificación de la inversión en nuevas industrias o en ampliación de las actuales, en que convenga especializar la producción manufacturera para la ejecución de un programa de industrialización, orientada principalmente a las exportaciones y/o a la sustitución eficiente de importaciones.
  - Identificar estudios y proyectos específicos de inversión, con el fin de movilizar recursos financieros, tanto públicos como privados, y disponer de una cartera de proyectos sobre el perfil y la prefactibilidad, que constituyan los estudios de fomento económico de este fondo.
  - Otorgar créditos a personas físicas o morales que actúen en calidad de consultores nacionales, con el fin de fortalecer la prestación de servicios profesionales de consultoría, de manera que promuevan el desarrollo de tecnología en el país.
  - Ofrecer en forma permanente cursos y seminarios, orientados a -

capacitar y adiestrar personal técnico, cuyas funciones se realicen con la formación, evaluación, instalación y administración de proyectos de inversión.

Para cumplir con el plan estratégico anteriormente descrito, el FONEP ha instrumentado cuatro programas:

- Financiamiento de estudios y proyectos.
- Apoyo a la Consultoría Nacional.
- Estudios de Fomento Económico.
- Capacitación y adiestramiento para proyectos de desarrollo.

#### LABORES DESARROLLADAS EN 1988.

En el año de 1988 ha sido particularmente significativo para el FONEP por los enérgicos cambios que procuran dejarlo en condiciones de responder eficientemente a la realidad nacional, el FONEP ha cambiado sus estructuras en un esfuerzo de racionalidad, adecuándolas a las necesidades de los usuarios de sus servicios.

Conviene destacar que en cumplimiento de sus objetivos desde su creación hasta 1988 FONEP ha otorgado apoyo técnico y financiamiento por un total de 59 724.5 millones de pesos, 2 115 operaciones .

Por otra parte, en 1988 se autorizaron por medio de los programas de apoyo financiero de FONEP 186 operaciones por un valor total de 29 575.3 millones de pesos, de los cuales -- se ejercieron 20 576.7 millones.

#### FINANCIAMIENTO DE ESTUDIOS Y PROYECTOS.

Con cargo al programa de financiamiento de estudios y proyectos, el FONEP autorizó un total de 128 créditos, por un

monto de 23 986.7 millones de pesos.

#### PARTICIPACION SECTORIAL.

Los proyectos apoyados por el FONEP corresponden, en orden de importancia, al sector de infraestructura económica y social, al sector de bienes básicos y de capital, al sector turismo y, en cuarto lugar, al sector primario.

Para proyectos de infraestructura económica y social se autorizaron 50 créditos por un valor de 6 265.6 millones de pesos, con una participación de 26.2% en el número de operaciones y del 40.0% en el importe total del financiamiento.

En lo que respecta a estudios financiados al sector de bienes básicos y de capital se autorizaron 52 créditos por un valor de 12 240.3 millones de pesos, con una participación del 41.0% en el número de operaciones y del 51.1% en el importe total de financiamiento.

Finalmente a los sectores de actividad del sector -- turístico y primario se destinaron 12 y 11 créditos con un valor de 4 969.2 y 463.6 millones de pesos respectivamente.

Es importante señalar que un buen número de proyectos son integrados, es decir, comprenden desde la producción de materias de origen agropecuario, hasta la transformación -- y comercialización del producto final.

#### PARTICIPACION REGIONAL.

Los créditos autorizados por el FONEP para la realización de estudios y proyectos, beneficiaron a 24 entidades -- federativas, y fueron las más significativas por su participación, el Estado de México, Veracruz, el Distrito Federal, -- Quintana Roo, Tlaxcala y Morelos.

Son considerablemente los beneficios socioeconómi--

cos que producirán los proyectos apoyados por el FONEP en 1988, puesto que se estima que, una vez en ejecución, se creará aproximadamente 125 mil nuevos empleos resultado de una inversión total de más de 670 000 millones de pesos.

Asimismo, un buen número de esos proyectos plantean como objetivo la generación de divisas por medio de la exportación, y otros consideran la sustitución de importaciones y el incremento de la competitividad internacional de nuestras manufacturas.

#### APOYO A LA CONSULTORIA NACIONAL.

El programa de apoyo a la consultoría está destinada a fortalecer la infraestructura y capacidad operativa de las firmas y consultores individuales nacionales. Se autorizaron un total de 61 operaciones de crédito por un importe de 5 716.6 millones de pesos.

Destaca el apoyo al capital de trabajo, ya que se autorizaron 39 créditos (63.9%) por 4 052.0 millones de pesos (70.3%) beneficiando las firmas consultoras que tenían celebrados contratos de prestación de servicios profesionales con entidades del sector público, permitiéndoles con ello cumplir con sus compromisos.

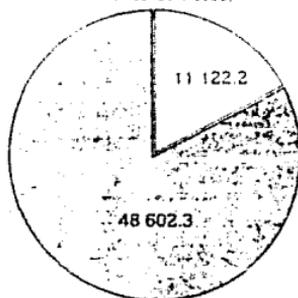
En lo que se refiere a la adquisición de activos fijos, se autorizaron 17 créditos (27.9) por 1 121.1 millones de pesos (19.6%). Estos consistieron básicamente en equipos de cómputo que sirvieron a diversas firmas consultoras para modernizar e integrar sistemas de información. Fortaleciendo su infraestructura tecnológica y logrando una mayor eficiencia, oportunidad y precisión.

Los cinco créditos restantes se autorizaron para el desarrollo de sistemas y conocimientos técnicos por un valor de 543.5 millones de pesos.

- 4 -  
GRAFICA No. 4

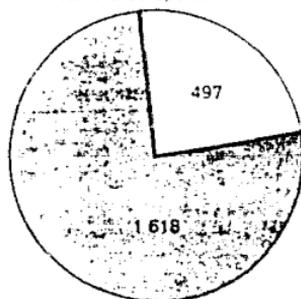
FONEP  
PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO  
MONTO Y NUMERO DE OPERACIONES  
1968-1988

Monto Canalizado  
(Millones de Pesos)



Total: 59 724.5

Número de Operaciones



Financiación de Estudios  
y Proyectos

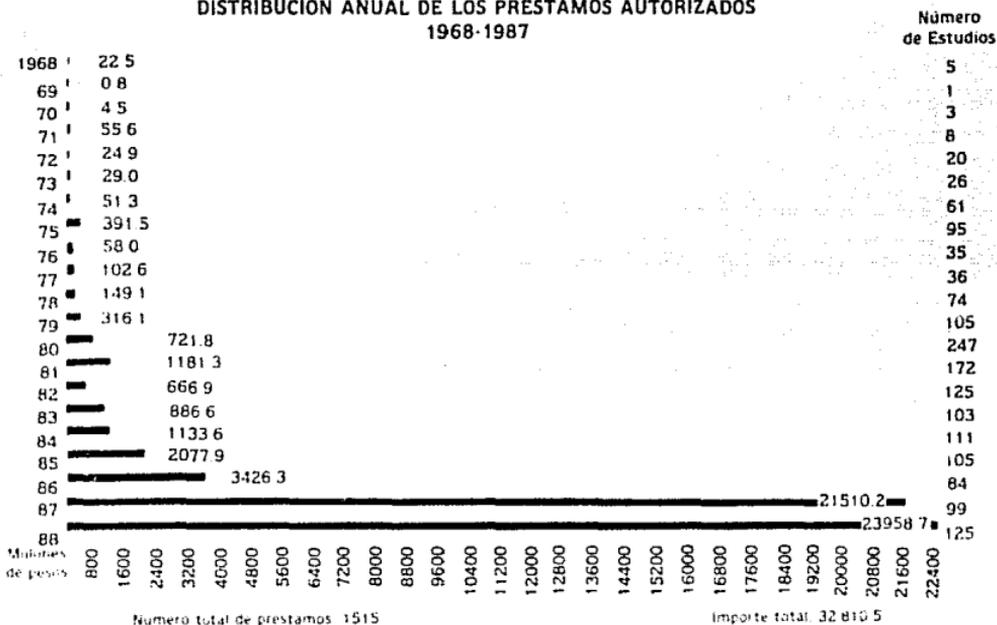
2 115

Apoyo Directo a la Consultoría  
Nacional

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA. INFORME ANUAL SOBRE EL FONDO  
NACIONAL DE ESTUDIO Y PROYECTOS 1988.

GRAFICA No. 4

FONEP  
FINANCIAMIENTO DE ESTUDIOS Y PROYECTOS  
DISTRIBUCION ANUAL DE LOS PRESTAMOS AUTORIZADOS  
1968-1987



FUENTE: IBIDEM GRAFICA

F O N E P  
FINANCIAMIENTO DE ESTUDIOS Y PROYECTOS.

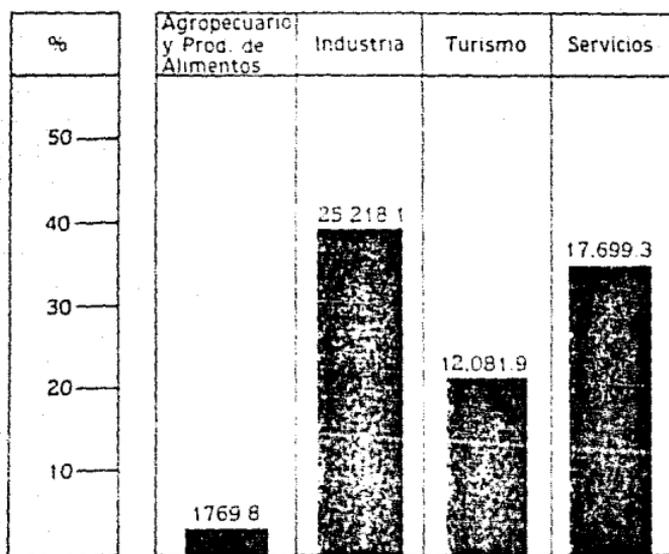
PRESTAMOS AUTORIZADOS CLASIFICADOS POR NATURALEZA DEL ACREDITADO (MILLONES DE PESOS)

	<u>1968-1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1968-1988</u>
NATURALEZA	N.M. IMPORTE	N.M. IMPORTE	N.M. IMPORTE	N.M. IMPORTE	N.M. IMPORTE	N.M. IMPORTE.
PUBLICO	516-3 399.0	41-447.6	29-1271.7	18-6843.3	77-8960.2	681-20921.8
PRIVADO	711-2 397.0	64-1 630.3	55-2154.6	81-14 666.9	48-14 998.5	959-35 847.3
TOTAL:	1 227-5 796.0	105-2 077.9	84-3426.3	99-21 510.2	125-23 958.7	1 640-56 769.1

FUENTE: IBIDEM CUADRO No. 5

GRAFICA No. 6

FONEP  
FINANCIAMIENTO DE ESTUDIOS Y PROYECTOS  
DISTRIBUCION SECTORIAL DEL IMPORTE DE LOS PRESTAMOS  
AUTORIZADOS  
1968-1988



Total: 56 769 1

Miliones de Pesos

FUENTE : IBRD - GRAFICA 5

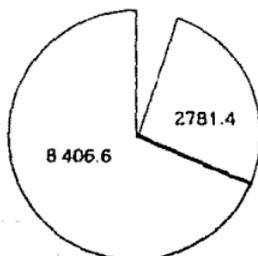
GRAFICA 7

FONEP  
PROGRAMA DE APOYO DIRECTO A LA CONSULTORIA NACIONAL  
MONTO Y NUMERO DE LOS PRESTAMOS AUTORIZADOS POR  
DESTINO DEL FINANCIAMIENTO  
1980-1988

---

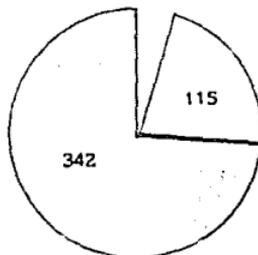
Monta de los Prestamos  
Millones de Pesos

866.0



Número de los Préstamos

18



Capital de Trabajo

Activos Fijos

Adquisición de Tecnología y Conocimientos Técnicos Especializados

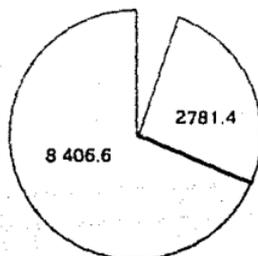
FUENTE: IBIDEM GRAFICA 6

GRAFICA 7

**FONEP**  
**PROGRAMA DE APOYO DIRECTO A LA CONSULTORIA NACIONAL**  
**MONTO Y NUMERO DE LOS PRESTAMOS AUTORIZADOS POR**  
**DESTINO DEL FINANCIAMIENTO**  
**1980-1988**

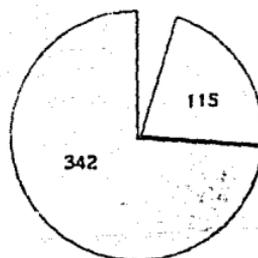
Monto de los Prestamos  
Millones de Pesos

866 0



Número de los Préstamos

18



Capital de Trabajo

Activos Fijos

Adquisición de Tecnología y Conocimientos Técnicos Especializados

CUADRO No. 7

FINANCIAMIENTO DE ESTUDIOS Y PROYECTOS  
PRESTAMOS AUTORIZADOS CLASIFICADOS POR ENTIDAD  
FEDERATIVA  
(MILLONES DE PESOS)

ENTIDAD FEDERATIVA	1988		1988-1988	
	NUMERO	IMPORTE	NUMERO	IMPORTE.
AGUASCALIENTES	-	-	14	20.8
BAJA CALIFORNIA	2	63.6	57	4 196.7
BAJA CALIFORNIA	1	565.9	34	797.4
CAMPECHE	8	1 300.0	29	1 647.5
COAHUILA	1	6.3	52	850.7
COLIMA	1	1 103.0	21	1 247.3
CHIAPAS	4	147.8	39	425.2
CHIHUAHUA	1	82.1	32	302.9
DISTRITO FEDERAL	4	273.8	95	1 717.9
DURANGO	-	-	9	441.3
GUANAJUATO	1	56.7	35	748.3
GUERRERO	1	95.0	17	236.1
HIDALGO	1	450.0	36	897.4
JALISCO	2	621.7	119	2 395.7
MEXICO	42	4 881.1	163	10 644.3
MICHOCAN	1	45.0	62	987.8
MORELOS	2	1 676.5	18	2 554.2
NAYARIT	-	-	16	37.1
NUEVO LEON	2	1 440.9	61	3 643.1
OAXACA	-	-	36	117.6
PUEBLA	2	181.0	49	4 436.9
QUERETARO	4	244.9	33	316.0
QUINTANA ROO	7	2 594.8	33	3 449.2
SAO LUIS POTOSI	-	-	26	137.2
SINALCA	-	-	26	111.7
SONORA	3	1 632.0	84	3 160.4
TABASCO	-	-	17	70.1
TAMAULIPAS	1	108.0	67	876.7
TLAXCALA	2	1 999.9	21	2 120.6
VERACRUZ	3	3 467.5	110	4 115.9
YUCATAN	-	-	29	266.0
ZACATECAS	1	309.5	18	2 169.7
VARIOS	13	197.2	65	642.4
NIVEL NACIONAL	2	44.0	58	427.2
SIN DEFINIR	13	370.5	55	559.7
TOTAL:	125	23 958.7	1640	56 769.2

FUENTE: IBIDEM CUADRO 6

### 5.3 Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales FIDEIN.

#### ANTECEDENTES.

FIDEIN es un fideicomiso constituido en Nacional Financiera, por acuerdo presidencial publicado en diciembre de 1970, y cuyo propósito es fomentar la creación de conjuntos, parques y ciudades industriales y centros comerciales en las entidades de la República Mexicana.

#### OBJETIVOS.

El FIDEIN tiene como objetivos principales:

- a) Fomentar la adecuada localización de la industria.
- b) Promover la desconcentración urbano-industrial.
- c) Financiar la urbanización y equipamiento de parques industriales.
- d) Prestar asistencia técnica en materia de creación y desarrollo de parques industriales.

#### ESTUDIOS Y PROYECTOS.

El subprograma de estudios y proyectos fue diseñado básicamente para apoyar a promotores de parques industriales durante la etapa de preinversión, a efecto de que en la toma de decisiones se disminuyan sustancialmente los errores que frecuentemente se han tenido en la ejecución de proyectos de esta naturaleza. Adicionalmente, los resultados que proporcionan estos trabajos son fundamentales para que FIDEIN defina su participación en función de las posibilidades reales que presente cada proyecto, así como de las prioridades y lineamientos del Gobierno Federal. En este sentido, las actividades de este subprograma constituyen un filtro que ha impedido las inversiones que no están sustentadas en criterios normativos, y económicos claramente definidos.

#### ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD.

Durante 1988 se realizaron tres estudios, los cuales mostraron la conveniencia de continuar con la fase de factibilidad. Asimismo, los resultados obtenidos permitieron identificar la orientación que se da a estos proyectos en el mercado. En este año se concluyeron dos estudios de factibilidad, los cuales mostraron la conveniencia de continuar con la siguiente fase de planeación. El primero constituyó el análisis para implantar un parque tecnológico en el Estado de Morelos, y el segundo para establecer un parque industrial en el Municipio de San Francisco del Rincón, Guanajuato.

#### PROYECTOS EJECUTIVOS DE INGENIERIA.

Con el propósito de brindar a sus acreditados y promotores en general un servicio de apoyo técnico durante la etapa de elaboración de los proyectos de ingeniería, en 1988 se supervisaron 26 proyectos ejecutivos, de los cuales se concluyeron 19 y los 7 restantes presentan diferente grado de avance. Asimismo se realizaron dos estudios denominados estratégicos, los cuales fueron elaborados a petición expresa de los ejecutivos de los Estados de Yucatán y Quintana Roo, a fin de brindarles los elementos técnicos y necesarios que apoyen una intervención para ordenar y regular el desarrollo de parques industriales.

#### ASISTENCIA TECNICA.

La experiencia adquirida por FIDEIN al coordinar y supervisar la operación de las ciudades industriales construídas por el Gobierno Federal, aunada a los convenios de asistencia técnica y financiera que se tienen formalizados con la mayoría de los parques industriales del país, ha permitido que los diferentes departamentos técnicos de este fondo, puedan apoyar integralmente tanto los proyectos, como el desarrollo de los parques industriales ya creados.

El apoyo a los acreditados en el aspecto técnico es de suma importancia para garantizar que las obras se realicen con la calidad, tiempo y costos adecuados, además de permitir resultados óptimos en la aplicación de los recursos destinados a cada obra, evitando que se canalicen a otros fines.

Por otra parte se proporcionaron apoyos a nueve promotores que por su cuenta han venido desarrollando estudios de factibilidad para el desarrollo de parques industriales. En estos casos en que FIDEIN no se encuentra involucrado directamente en la elaboración de dichos estudios, proporcionó asistencia técnica de acuerdo con los requerimientos específicos de cada proyecto. Cabe mencionar que ha participado en 18 reuniones de Comité Técnico de Fideicomisos Especiales de diferentes ciudades industriales, proporcionando elementos para la toma de decisiones y ofreciendo el soporte técnico y los apoyos financieros instrumentados en FIDEIN. A solicitud de varias ciudades industriales, se analizaron sus estados financieros y se opinó sobre la situación financiera de cada una.

#### FINANCIAMIENTO.

En materia de apoyos financieros, las actividades realizadas durante 1988 se traducen en un total de 498 millones de pesos en créditos aprobados que se destinaron a la construcción de una nave industrial ubicada en la Ciudad de Chihuahua, Chih. la cual se califica como zona I de máxima prioridad nacional.

El impacto económico de la participación del fideicomiso durante el mismo periodo, se estima que genera una inversión inducida por el orden de 12 848 millones de pesos, possibilitando la generación de 118 empleos.

#### BANCO DE INFORMACION SOBRE LOCALIZACION INDUSTRIAL.

De acuerdo con las políticas y directrices marcadas por el Gobierno Federal, y con el propósito de consolidar los

apoyos financieros, simplificando los mecanismos existentes, y alcanzar una mayor eficiencia y productividad, las Secretarías de Crédito Público y de Programación y Presupuesto, en su carácter de Coordinadora Sectorial la primera, y de Fideicomitente Único del Gobierno Federal la segunda, acordaron la liquidación del FIDEIN por medio de un acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de noviembre de 1988, por lo que se transfieren a Nacional Financiera, S.N.C. los programas sustantivos de Consultoría, de Apoyo Financiero a Estudios y Proyectos con el Sector Industrial y Turístico y el de Capacitación y Adiestramiento en el primer caso, y los programas de financiamiento de infraestructura de parques y naves industriales, que se desarrollaban como Banca de Primer Piso, en ambos casos.

#### FIDEIN ESTUDIOS REALIZADOS Y SUPERVISADOS

TIPO DE ESTUDIO	TOTAL	AVANCE		PROMOTOR	
		TERMINADOS	EN PROCESO	PUBLICO	PRIVADO
Prefactibilidad	3	3	-	1	2
Factibilidad	2	2	-	1	1
Proyectos Ejecutivos	26	19	7	10	16
Especiales	2	2	-	2	-
TOTAL	33	26	7	13	13

#### 5.4 Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria PAI.

##### ANTECEDENTES.

En 1978 el Gobierno Federal, a través de Nacional Financiera, creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), para fortalecer y promover a ese importante sector productivo.

CUADRO 6

F I D E I N

APOYOS FINANCIEROS POR ENTIDAD FEDERATIVA 1983 - 1986.

MILES DE PESOS.

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE OPERACIONES	IMPORTE TOTAL	% CREDITO
AGUASCALIENTES	4	1 093 294	4.0
BAJA CALIFORNIA	31	9 290 118	34.0
CHIHUAHUA	19	7 454 883	27.3
CHIAPAS	1	1 180 200	4.3
DURANGO	2	1 742 953	6.4
GUANAJUATO	2	36 342	0.1
JALISCO	2	885 000	3.2
ESTADO DE MEXICO	2	2 141 604	4.2
MICHOACAN	2	154 600	0.6
MORELOS	1	319 936	1.2
NUEVO LEON	1	12 400	0.1
OAXACA	1	106 110	0.4
PUEBLA	1	200 500	0.7
QUERETARO	1	18 400	0.1
SONORA	12	523 075	1.9
TABASCO	1	19 161	0.1
TAMAULIPAS	3	719 986	2.6
TLAXCALA	5	217 812	0.8
YUCATAN	2	1 713 940	6.3
ZACATECAS	2	477 640	1.7
T O T A L :	95	28 309 354	100.0

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA: INFORME ANUAL SOBRE EL FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN) 1988.

## ESTRATEGIAS.

El esquema estratégico del Area de Promoción Industrial en dos grandes vertientes de acción:

- a) Desarrollo de proyectos de promoción industrial, consistente en identificación, promoción, gestión y puesta en marcha de proyectos que apoyen, directa o indirectamente la generación de inversiones productivas a escala del subsector y -- cuya viabilidad corresponde a las características y oportunidades regionales donde se localicen.
- b) Desarrollo de programas de asistencia técnica, dirigidos a propiciar el óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles en la planta industrial induciendo la modernización que le permita incrementar su competitividad.

## FUNCIONES:

- Promover inversiones
- Promover infraestructura y servicios.
- Promover la desconcentración industrial
- Promover instrumentos de apoyo a proyectos de inversión y programas de asistencia técnica.
- Promover la capacitación
- Promover la reconversión industrial
- Promover acciones interempresariales
- Promover y asesorar la eficiencia organizacional y gestión empresarial.

Las funciones que el PAI desarrolla reviste las siguientes características:

- a) Activa.- Promueve y va en busca de las empresas y oportunidades de inversión para fomentar e incrementar la productividad, la producción y el desarrollo; y la ejecución

CUADRO 9

F I D E I N

ESTRUCTURA DE LA CARTERA POR ENTIDAD FEDERATIVA  
1987 - 88

(MILLONES DE PESOS)

ENTIDAD FEDERATIVA	SALDO AL 31 DIC.87	SALDO AL 31 DIC.88
TOTAL ZONA I	11 231	19 232
AGUASCALIENTES	1 069	795
BAJA CALIFORNIA	3 268	8 736
COAHUILA	-	-
CHIHUAHUA	4 501	5 090
DURANGO	547	1 539
GUANAJUATO	-	-
HIDALGO	2	1
JALISCO	404	338
MEXICO	5	-
NICHOACAN	296	314
MORELOS	117	320
OAXACA	63	57
PUEBLA	135	180
QUERETARO	1	-
SONORA	197	129
TABASCO	77	19
TAMAULIPAS	10	6
TLAXCALA	29	25
YUCATAN	329	1 556
ZACATECAS	131	77

FUENTE: IBIDEM CUADRO 8

A partir de 1987 el programa se encuentra incorporado operativamente a la Dirección de Promoción Industrial y Filiales de Nacional Financiera.

#### OBJETIVOS.

Corresponde al programa el cumplimiento del objeto social de Nacional Financiera, que es el de promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general al desarrollo económico nacional y regional del país. De este gran objetivo se derivan objetivos específicos que constituyen el fundamento normativo del programa, de acuerdo con la Ley Orgánica de la Institución y que están dirigidos a:

- a) Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
- b) Promover, encauzar y coordinar a inversión de capitales.
- c) Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
- d) Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios a efectos de promover su realización entre inversionistas potenciales.
- e) Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
- f) Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y sustitución eficiente de importaciones.
- g) Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en otras instituciones de créditos, fondos de fomento, fideicomisos, organismos auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

de nuevos proyectos de acuerdo con las características regionales y de las empresas en particular.

- b) Selectiva. Concentra su atención en las medianas y pequeña industrias que realizan actividades prioritarias, así como las de mayor incidencia económica en el desarrollo del país y que contribuyen al logro de los objetivos de los planes estatales de desarrollo.
- c) Sistemática. La función que desarrolla se deriva de un sistema de administración de proyectos que permite su coordinación y control.
- d) Evaluable. Los resultados obtenidos son susceptibles de medirse cuantitativa y cualitativamente, validando la congruencia en los niveles locales, regional y nacional.

#### APOYOS QUE OFRECE.

##### A.- Promoción Industrial.

Consiste en apoyar mediante diversas acciones de asesoría y promoción, el desarrollo de proyectos de inversión y alta prioridad regional, desde la identificación de proyecto, hasta su operación productiva, facilitando la adecuada utilización de los apoyos financieros y técnicos existentes:

##### a) Información Científica y Tecnológica.

A través del Fondo de Información y documentación para la Industria IN FOTEC, el PAI suministra información científica y tecnológica.

##### b) Estudios y Proyectos.

A través del Fondo Nacional de Estudios y Proyectos FONEP se otorgan créditos destinados a la elaboración de estudios de preinversión y de investigación.

##### c) Instalaciones Físicas.

El Fideicomiso para el estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales FIDEIN, ofrece importantes facilidades para la instalación, desarrollo y consolidación de parques industriales.

d) Capital de Riesgo.

Mediante el Fondo Nacional de Fomento Industrial FOMIN, se realizan aportaciones temporales de capital y se otorgan créditos subordinados convertibles tendientes a propiciar la capitalización de las empresas.

e) Créditos para la Inversión Productiva.

Por conducto del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña FOGAIN, se otorgan créditos destinados a mantener el capital -- de trabajo e incrementar la capacidad de producción de las empresas; -- asimismo se conceden créditos para instalaciones físicas de las industrias.

f) Coinversiones.

Nacional Financiera pone a disposición de los industriales apoyos para la realización de coinversiones con inversionistas del exterior, así -- como líneas globales de crédito, instrumentos financieros de carácter -- complementario, que permiten aprovechar financiamiento preferencial de diversos países.

g) Programas Especiales y Otros Apoyos.

De igual forma son promovidos en todo el país los programas especiales de que dispone Nacional Financiera para atender aspectos específicos de la Industria y el Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital y el Programa de Apoyo Integral a la Microindustria.

En forma adicional a los fondos e instrumentos de Nacional Financiera, se promueven otros apoyos de fomento como aquellos de BANCOMEX, FOMEX, FONEI, Programa de Riesgo Compartido del CONACYT, y de los Centros -- de Investigación y Desarrollo que existen en todo el país.

B.- Asistencia Técnica.

Se proporciona a los industriales en forma individual o colectiva por conducto de los promotores industriales. Para que incrementen su productividad, maduren y desarrollen sus empresas aprovechando los recur-

tos internos y externos de tipo financiero y técnico, así como las posibilidades de integración y complementación a nivel local, regional o nacional. La asistencia técnica comprende acciones de capacitación en gestión y desarrollo empresarial y formación de extensionismo paralelo.

LABORES DESARROLLADAS EN 1987.

Se llevaron a cabo 444 acciones de promoción industrial en la escala del subsector de la pequeña y mediana industria, correspondiendo 99 a proyectos de inversión y 345 a programas de asistencia técnica, como se advierte a continuación.

F U N C I O N E S	A C C I O N E S.
1.- Promoción de inversiones	99
2.- Infraestructura y servicios	11
3.- Desconcentración Industrial	2
4.- Instrumentos de apoyo a proyectos de inversión y programas de asistencia técnica.	209
5.- Capacitación	29
6.- Reconversión Industrial	4
7.- Acciones interempresariales	73
8.- Asesoría para la eficiencia organizacional y gestión empresarial	17
T O T A L :	444

En cuanto a la promoción de inversiones se concentraron 33 proyectos, con una inversión aproximada de 3,100 millones de pesos, generando 145 empleos directos. Por lo que se refiere a los programas de asistencia técnica, se dieron a 7,416 empresas que correspondieron principalmente a -

las ramas de: alimentos, metalmecánica, muebles, calzado y vestido, dentro de estos programas se atendió la constitución de siete uniones de crédito.

Dentro de otras acciones realizadas destacan:

---

	EVENTOS.
- Apoyo a la constitución de fondos estatales y municipales de fomento a la micro y pequeña industria.	19
- Concertación de convenios con los Gobiernos de los Estados.	10
- Celebración de convenios de colaboración con instituciones del sector privado y público.	9
- Formación de promotores paralelos	31
- Elaboración de monografías estatales industriales	31

---

Para 1988 se continuará fortaleciendo la estructura regional mediante el incremento de la plantilla de promotores en 40 plazas en provincia, duplicando de esta manera, en el período 1987-1988 la capacidad de promoción industrial a la institución y logrando con esto descentralizar más de 90 plazas a nivel regional.

Dentro de las actividades programadas destacan por su función:

Promoción de inversiones	28
Infraestructura y servicios	5
Desconcentración industrial	6
Formación de promotores paralelos	70
Capacitación	42
Reconversión industrial	6
Acciones interempresariales	57
Asesoría para la eficiencia organizacional y gestión empresarial	45
TOTAL:	259

Estas 259 acciones contemplan la atención de 1,798 empresarios y 1,086 funcionarios bancarios, de Gobierno Estatales y Cámaras.

PROGRAMA FINANCIERO.

A través de PAI se canalizaron recursos durante 1987 a los Fondos de Fomento por un monto de 27 mil millones de pesos; para 1988 esta cantidad llegó hasta 62 mil 983 millones de pesos, desglosados como sigue:

AÑO	1987	1988
FOGAIN	8,865.9	12,707.2
FOMIN	12,143.1	33,956.5
FIDEIN	5,458.2	5,280.0
FONEP	-	1,008.0
FONDOS ESTATALES (MICROINDUSTRIA)	-	7,220.0
ASISTENCIA TECNICA	533.2	2,811.7
T O T A L :	27,000.4	62,983.4

Incluye 19.6 millones canalizados al Fondo, pero devueltos por no haberse otorgado al acreditado.

5.5 Fondo de Equipamiento Industrial FONEI.

Antecedentes .

Este fondo fue creado por el Gobierno Federal como un fideicomiso en el Banco de México, S.A. Sus recursos están destinados a promover -- el establecimiento, ampliación o modernización de empresas industriales -- cuya producción les permite exportar o sustituir importaciones eficientemente.

**OBJETIVOS.**

El Fondo de Equipamiento Industrial concede créditos para dos propósitos:

PRIMERO.- Por la compra de activos fijos requeridos en la instalación de nuevas plantas industriales y para la ampliación o modernización de las ya existentes

SEGUNDO.- Para la integración de proyectos o la formulación de estudios de factibilidad cuando éstos se refieran a proyectos susceptibles de ser financiados por el Fondo.

Por lo que hace al primero; financiamiento de maquinaria, equipo así como su instalación y construcción de edificios, el FONEI a través de instituciones de crédito otorga financiamientos por cantidades que fluctúan entre 3.5 y 37.5 millones de pesos, por cada proyecto industrial. La tasa de interés es inferior a la corriente en el mercado y el plazo puede ser hasta de 3 años, para facilitar el financiamiento por parte de este fideicomiso, debe destacarse que la oferta de paquetes de inversión de un proyecto para compra de activos fijos, se integra con aportaciones del FONEI del intermediario financiero y del industrial usuario del crédito en los siguientes porcentajes:

**PAQUETES DE INVERSIONES.**

F O N E I		
Aportaciones	Nuevos proyectos	Modernizaciones o ampliaciones.
Empresa industrial (mínimo)	25 %	20%
Intermediario financiero (mínimo)	10 %	8%
FONEI	65 %	72%

**NOTA:** FONEI acepta sindicación de créditos con participación de instituciones de créditos nacionales o extranjeros y de proveedores.

## ESTUDIOS Y PROYECTOS.

En el caso de los estudios de factibilidad la empresa industrial deberá aportar como mínimo el 20% del valor total del estudio y el FONEI el 30% máximo. Habiendo iniciado sus operaciones de crédito en junio de 1973, para el 31 de diciembre de 1975, su comité técnico tenía ya autorizados 75 financiamientos con un monto de 1,026 millones de pesos, que representaban inversiones industriales por más de 4,000 millones de pesos.

Los créditos de FONEI son meros descuentos de títulos de crédito provenientes de apertura de créditos refaccionarios a largo plazo, cuyo objeto sea la adquisición de activos fijos: maquinaria, equipo industrial y sus instalaciones con excepción de los terrenos en que estas últimas se -- construyan. Estos financiamientos fluctúan entre 3,5 y 37,5 millones de pe-- sos para cada proyecto industrial, el plazo puede ser hasta 3 años, inclu-- yendo un período de gracia hasta 3 años.

Esta actividad se complementa con otro aspecto cualitativo del -- crédito FONEI, ya que otorga créditos para que a través de un intermediario financiero se apoyen estudios de factibilidad o preinversión. Este financia-- miento máximo es hasta del 80% del costo de estudio, debiendo aportar la di-- ferencia el interesado. Ahora bien dentro del año de operación de FONEI se autorizaron 57 créditos con un monto total de 1,026 millones de pesos tales financiamientos tuvieron el siguiente destino:

40 proyectos industriales, 6 a estudios de factibilidad, 2 a implicaciones de crédito sus beneficios han sido y han ido aplicándose en sus gran mayoría dentro de las entidades federativas el 94.4% y tan sólo el 5.6% en el Dis-- trito Federal. De las empresas apoyadas por FONEI, 19 se orientan predomi-- nantemente a la sustitución de importaciones; 15 a la exportación y las -- otras 15 tienen la doble finalidad de exportar y sustituir importaciones.

## PRODUCCION.

En atención de los aspectos cualitativos de producción, la derr-- ma de los créditos de FONEI, tiene la siguiente conformación:

33 empresas, son productoras de bienes intermedios-insumos para otras fábricas que también contribuyen al desarrollo industrial o producen bienes de consumo.

Por rama de actividad industrial el destino del crédito FONEI ha sido como sigue:

El 23.3% a la industria química; el 15.6% a la industria metálica básica y a la de productos metálicos; el 14.2% a la construcción de equipo y partes automotrices, el 13.1% a la elaboración de productos minerales no metálicos el 12% a la fabricación de papel y productos derivados; el 7.5% a la producción de aparatos y artículos eléctricos; el 6.5% a la industria alimenticia, el 6.3% a la fabricación de maquinaria y el 1.5% a la elaboración de bebidas y artículos de piel (7).

5.6 Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados FOMEX.

#### ANTECEDENTES.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, FOMEX, es un fideicomiso constituido por el Gobierno Federal, con base en la Ley de Ingresos de la Federación, desde el ejercicio de 1962.

#### OBJETIVOS.

FOMEX tiene como objetivos.

- Propiciar el aumento del empleo.
- El incremento del ingreso.
- El fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios.
- La sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores.

(7) Fondo de Equipamiento Industrial.- Banco de México, S.A. Memoria e Informe Anual 1975.

- La sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

#### MECANICA OPERATIVA.

El fiduciario otorgará sus financiamientos a través de las instituciones con quienes celebre contratos de apertura de línea de crédito, para redescuentos de los créditos que estas a su vez otorguen a sus acreditados. Las instituciones se obligan a entregar los recursos derivados del financiamientos de sus acreditados, en la misma fecha que los reciba el fiduciario.

Así el fiduciario otorgará sus garantías a través de contratos que celebre directamente con los solicitantes. Para obtener los financiamientos o las garantías de FOMEX, los interesados presentarán solicitud por escrito al fiduciario, en los formularios aprobados por el mismo.

#### FINANCIAMIENTO.

Los financiamientos y garantías de FOMEX se otorgarán en función de la conveniencia de apoyar determinados productos, desarrollar ciertas ramas industriales o en atención a la necesidad que tengan los industriales o exportadores para recibirlos.

#### APOYO A LA EXPORTACION.

##### A. PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION.

#### OBJETIVO.

Este programa tiene por objetivo proporcionarle al empresario el respaldo financiero necesario, para sostener e incrementar las exportaciones de productos manufacturados y servicios, reforzando el proceso productivo y permitiendo al fabricante lograr mayor competitividad.

#### APOYOS.

- Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación, proporcionando a las empresas el capital de trabajo necesario para el proceso productivo de que se trate.

- Producción de artículos destinados a la exportación por empresas maquiladoras.
- Existencia en el país o en el extranjero de productos manufacturados que se destinen a la venta al exterior.
- Gastos de instalación y de operación para el establecimiento de bodegas en México o en el extranjero para el almacenamiento de productos manufacturados de exportación.
- Prestación de servicios o suministro de tecnología que se destinen a la venta al exterior.
- Prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera, así como barcos de bandera mexicana, cuando estos transporten preponderantemente mercancías al exterior.
- Estudios destinados a mejorar servicios o productos que ya se estén exportando, o para elaborar nuevos productos con mercado potencial de exportación.
- A las empresas de comercio exterior es decir, consorcios, empresas de servicio o empresas análogas, se les proporcionará apoyos especiales en los términos que FOMEX determine, para que puedan realizar exportaciones.
- Estudio y formulación de proyectos de exportación, que presenten las empresas a licitaciones internacionales. Los créditos se establecen en pesos mexicanos, salvo que FOMEX autorice otra moneda. Los intereses se pagan a partir de la disposición del crédito sobre saldos insolutos, en plazos no mayores de 6 meses y las amortizaciones se cubrirán en las fechas acordadas por el fiduciario.

#### TASA DE INTERES.

- La tasa máxima anual aplicable por las instituciones de crédito intermediarias a sus acreditados es del 8% anual.
- En el caso de honorarios de supervisión y de adquisición de equipo de transporte automotriz, se aplica el costo porcentual promedio definido mensualmente por el Banco de México, S.A. menos 5 puntos.

## B. PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION.

### OBJETIVO.

Este programa tiene por objetivo apoyar al empresario para ponerlo en aptitud de competir en el mercado internacional, por lo que al aspecto financiero de sus operaciones se refiere y facilitarle la permanencia en dichos mercados.

### APOYOS.

- Venta de productos manufacturados al exterior.
- Ventas de productos manufacturados de las empresas maquiladoras, al exterior.
- Ventas de servicios al exterior.
- Ventas de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera, así como de bandera mexicana, cuando estos transportes preponderantemente mercancías mexicanas al exterior.
- Estudios de mercado con el objeto de colocar los productos manufacturados y servicios en el extranjero.
- Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas del extranjero con el propósito de exportar a dichas empresas servicios o bienes.
- Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas de extranjero, con el fin de asegurarse el abastecimiento por parte de dichas empresas, de las materias primas que se utilicen en la elaboración de sus productos de exportación.

### TASA DE INTERES.

- Por ventas de productos, maquiladoras, venta de servicios, reaparación de barcos, envío de muestras, estudios de mercado y campaña publicitarias, la tasa de interés es la siguiente.

Categoría del país.	Menos de 2 años	Más de 2 a 5 años	Más de 5 a 8.5 años	Más de 8.5 a 10 años
Relativamente	6.00%	8.50%	8.75%	--
Intermedios	6.00%	8.00%	8.50%	--
Relativamente	6.00%	7.50%	7.75%	7.75%

Para tiendas en el extranjero, inversiones en empresas importadoras de productos mexicanos e inversiones en empresas proveedoras de empresas mexicanas, la tasa de interés es la siguiente:

La tasa prima (Prime-Rate) del Banco de Nueva York, E.U.A. con más activos o la Libor, que de a conocer el Banco de México, S.A.

La tasa aplicable, será la vigente 2 días hábiles antes de la fecha de desembolso por parte de FOMEX. La tasa elegida se aplicará durante toda la operación y se revisará trimestralmente si fuera necesario.(8)

Mecánica de Financiamiento Puente.

FOMEX podrá otorgar al exportador por concepto de financiamiento puente, una prórroga de crédito derivado de la exportación, cuando no se obtenga la recuperación del mismo a su vencimiento por causas ajenas al propio exportador, siempre y cuando el crédito esté cubierto con seguro de rédito otorgado por compañía autorizada y por garantía de FOMEX de post-embarque. Dicha mecánica en una prórroga automática por 60 días a partir del vencimiento del crédito, transcurrida la cual, se podrá dar otro crédito puente por 120 días adicionales, siempre y cuando FOMEX o la empresa aseguradora que haya dado su garantía, asuman las responsabilidades del riesgo y el exportador cumpla con los demás requisitos que FOMEX determine.(9)

(8) Los créditos se establecen en dólares de E.U.A., pesos mexicanos, o cualquier otra divisa aceptable para el Banco de México, S.A. En el caso de financiamiento estipulado hasta un año, el crédito podrá cubrirse en una o varias amortizaciones y los intereses, se pagarán anticipadamente. En financiamiento mayor de un año, el pago por principal e intereses se efectuará en plazos no mayores de 6 meses calculándose dichos intereses sobre saldos insolutos del crédito.

El FOMEX ha venido creciendo a ritmo más acelerado y abarcando cada vez un mayor campo de acción. Así en el renglón del financiamiento a las ventas a plazo, pasó de 57 millones de pesos en 1964 a 3,152 millones en 1973 y 5,055 millones de pesos en 1974, que comparados con los concedidos en 1973 representan un aumento de 1,903 millones de pesos, o sea, un 60.4% más. En cuanto a los financiamientos a la pre-exportación de manufacturas, debe citarse que en el año de 1966 se iniciaron con 50 millones de pesos y que para 1973 alcanzaron un monto de 1,245 millones y en 1974, sumaron, 1,292 millones de pesos.

FINANCIAMIENTO DE PRE-EXPORTACION  
MILLONES DE PESOS

AÑOS	ANUAL	CREDITOS FINANCIADOS INCREMENTO ANUAL	ACUMULADO.
1966	50	-	50
1967	165	115	215
1968	183	18	398
1969	234	51	632
1970	399	165	1031
1971	500	101	1531
1972	756	256	2289
1973	1245	487	3534
1974	1292	47	4876

Fuente: Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados.

Los financiamientos a la sustitución de importaciones, por su parte, se iniciaron en el año de 1966 con ocho millones de pesos y crecieron hasta alcanzar la cifra de 109 millones en 1973. Sin embargo, para 1974, dicho financiamiento sólo alcanzó los 65 millones de pesos.

- (9) En el caso de financiamiento puente, tanto en el período de prórroga automática como en el crédito puente, los intereses se cubrirán en la misma fecha del principal.

FINANCIAMIENTOS EN APOYO A LA MANUFACTURA EN SUSTI  
TUCION DE IMPORTACIONES.

MILLONES DE PESOS

AÑOS	ANUAL	CREDITOS FINANCIADOS.	
		INCREMENTO ANUAL	ACUMULADO
1966	8.4	—	8.4
1967	2.2	(6.2)	10.6
1968	7.9	5.7	16.5
1969	104.4	36.5	122.9
1970	58.8 (1)	(45.7)	181.6
1971	18.5 (1)	(40.2)	200.1
1972	73.8 (1)	55.3	273.9
1973	129.1 (1)	55.3	403.0
1974	65.0 (1)	(64.1)	468.0

(1) Financiamiento en Apoyo a la Compra-Venta en sustitución de importaciones, incluidos.

(-) Denota decrementos.

Fuente: Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados.

Las operaciones de garantía de crédito a las exportaciones ascendieron de un millón de pesos en 1963, a 402 millones en 1974.

FINANCIAMIENTO TOTAL DEL FOMEX POR RAMA INDUSTRIAL  
1974.

RAMA INDUSTRIAL	PARTICIPACION PORCENTUAL
PRODUCTOS QUIMICOS	33
ARTS. MANUF. CLASIF. S/EL MATERIAL	30
MAQ. EQUIPO Y HERRAMIENTA	14
COMESTIBLES, BEBIDAS Y TABACO	10
ARTICULOS DOMESTICOS	8
MATERIALES CRUDOS	2
SERVICIOS	0
OTROS	0

Por lo que hace a los financiamientos de las ventas a plazo y - en cuanto a financiamiento a la pre-exportación, presentó la -- siguiente composición:

FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION.  
1974

RAMA INDUSTRIAL	PARTICIPACION PORCENTUAL
ARTS. MANUF. CLASIF. S/EL MATERIAL	55
MAQ. EQUIPO HERRAMIENTA	15
PRODUCTOS QUIMICOS	10
ARTICULOS DOMESTICOS	8
COMESTIBLES	5
MATERIALES CRUDOS	1
BEBIDAS Y TABACOS	1
SERVICIOS	0

- 77 -

### CAPÍTULO III.

#### ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN MEXICO.

##### 2. EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO.

A partir de 1965 el crecimiento industrial de México ha procedido a menor ritmo. El descenso particularmente notorio durante la primera mitad de los años setenta, se caracterizó por períodos de relativo estancamiento, seguidos por fases de auge de corta duración. Este comportamiento manifestó un agotamiento paulatino del patrón de desarrollo que siguió la economía mexicana desde la Segunda Guerra Mundial. Las fallas a la estructura económica se pueden resumir de la siguiente manera:

- a) La industria se apoyó de manera primordial en el mercado interno. Lo cual determinó que prevalecieran plantas de tamaño reducido - y por consecuencia de baja productividad, limitando su capacidad para competir en los mercados internacionales.
- b) La concentración territorial de la demanda interna en tres sitios del país - Valle de México, Guadalajara, y Monterrey - condujo a una ubicación industrial de altos costos sociales.
- c) La producción se orientó a la sustitución de importaciones de bienes de consumo, no se consideraron las posibilidades de una integración vertical más orgánica del proceso industrial, ni los beneficios de un mejor aprovechamiento de las materias primas con que cuenta nuestro país. Ello originó el que diversas ramas o industrias se desarrollaran y que bastantes materias primas no se exploten lo suficiente o se exporten con bajo grado de elaboración.
- d) La estructura de mercado en que se desenvuelve la industria mexicana, se ha caracterizado por la coexistencia de grandes empresas oligopólicas, especialmente en las ramas de mayor crecimiento y de una multitud de pequeñas empresas dispersas, que subsisten en condiciones precarias. El sistema financiero ha venido a conformar esta estructura, integrando a la gran empresa, - -

desatiendo a la mediana y rezagando a la pequeña. La concentración industrial refleja la la concentración del ingreso que priva en el resto de la actividad económica: La desigualdad entre la ciudad y el campo; entre las ciudades y las pequeñas localidades entre asalariados y patrones y sobre todo entre quienes poseen trabajo y quienes se ven arrastrados a la marginación y el subempleo.

Nuestro país, al igual que otros adoptó la política de sustitución de importaciones por problemas de balanza de pagos con el exterior. Las exportaciones de materias primas evolucionaron de manera lenta, limitando la capacidad de la economía para importar productos manufacturados. Se trató de corregir este desequilibrio, produciendo internamente lo que anteriormente se importaba. Fue así como se desarrolló la producción de bienes de consumo manufacturados.

Aun así, el país continuó dependiendo del exterior al tener que importar maquinaria, equipo y bienes intermedios, sin que paralelamente aumentaran las exportaciones industriales. Conforme el proceso de industrialización elevaba los ingresos de la población, y con ello, las importaciones, se agrandó el déficit comercial.

El desequilibrio fue cubierto, en primer lugar, por las exportaciones de otras actividades - minería, agricultura - y turismo - las cuales no bastaron, para mantener el ritmo de crecimiento de industria, que demandaba un volumen creciente -- de importaciones, se tuvo que recurrir al endeudamiento externo. Como paradoja la búsqueda de una menor dependencia del exterior tuvo como resultado, a la larga, una dependencia más aguda. Eludirla ya no suponía, simplemente importar menos, sino -- algo más grave, disminuir la producción y el empleo.

ESTA TESIS NO PUEDE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

La necesidad de acudir al crédito externo de manera creciente, condicionó la política monetaria interna; para controlar la presión sobre la balanza de pagos, el crédito se restringía de manera periódica. En particular las empresas medianas, endeudadas fuertemente quedaban en situación financiera cada vez más precaria, o bien desaparecían o eran absorbidas por empresas más grandes, vinculadas muchas veces al propio sistema bancario.

La sujeción progresiva de la política monetaria a la disciplina financiera internacional, estuvo asociada a un manejo inflexible del tipo de cambio. Su mantenimiento se convirtió en un fin en sí mismo. El Gobierno respondió a las presiones sobre el sector externo apoyando la paridad. Así la deuda generada por el conjunto de la economía, para cubrir el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos y las salidas especulativas de capital, se convirtió gradualmente, en deuda pública.

Desde mediados de la década de los setenta, el desequilibrio estructural de la balanza de pagos y la disponibilidad de créditos externos, determinaron el comportamiento de la economía. Las presiones recurrentes sobre el sector externo, cada vez de mayor magnitud, condujeron a un crecimiento discontinuo y más lento. La actividad económica fluctuaba entre dos limitantes: el impuesto por la capacidad para endeudarse en el exterior y el derivado de las presiones internas que, como el desempleo se acentúan en la depresión.

La secuencia de este estancamiento y auge moderado condujo a perder de vista paulatinamente, los grandes objetivos nacionales. En este marco del llamado "desarrollo estabilizador" además de profundizar la dependencia financiera del exterior, condicionó el desarrollo industrial. Por una parte, la incertidumbre formada por un crecimiento intermitente y a

través de los años, más lento de la demanda, limitó la inversión en proyectos productivos y propició inversiones de tipo especulativo. Por otra parte, la necesidad de reducir importaciones, alentó cualquier actividad que las evitara, sin considerar que fuese o no razonablemente viable o que, a la larga influyera en forma negativa en la balanza comercial. Mientras que al amparo de una protección indiscriminada, proliferaron las industrias que producen bienes de consumo suntuario, algunas ramas importantes se desarrollaron poco. En particular, las relacionadas con la producción de maquinaria y equipo y con la transformación de materias primas disponibles en el país. El sector público se encargó de las ramas básicas y tuvo que operar en condiciones poco rentables, debido sobre todo, a los límites de precios que se impuso así mismo para disminuir presiones inflacionarias.

La experiencia de otros países en proceso de desarrollo, que siguieron un patrón de crecimiento similar al del nuestro país indica que, de no haber condiciones específicas para aminorar la dependencia financiera, la crisis que esta ocasiona se torna crónica. El estancamiento económico y el desempleo a que da lugar, exacerbaban el malestar social y debilitan progresivamente, las instituciones políticas. Conforme el patrón de desarrollo se mantiene por más tiempo se hacen mas profundas las deformaciones de la estructura productiva. La carencia de empleos, limita el mercado interno y restringe el crecimiento de la productividad, lo que impide a la industria expandir sus mercados externos. Lo que a su vez restringe todavía más la eficiencia y la capacidad competitiva. El círculo vicioso resultante, acentúa la dependencia financiera frente al exterior. En lo interno, establece una pugna entre grupos sociales por la distribución de un ingreso cada vez más escaso. Se trastorna así toda la posibilidad de ordenar la actividad productiva.

Frecuentemente se propone como política para salir de la crisis disminuir el gasto y restringir el crédito. Sin embargo esta política ataca tan sólo los síntomas y no las causas. Las medidas propuestas actúan conteniendo las importaciones y por este camino, restauran transitoriamente el equilibrio externo; puede incluso abatir la inflación a la larga, pero ello se logra reduciendo todavía más el crecimiento de la producción y de el empleo. Se trata de una política que, en el mejor de los casos requiere operar durante períodos prolongados. Esto difícilmente llega a ocurrir debido a que conduce a problemas sociales, cuyo origen se encuentra en el sacrificio impuesto a los trabajadores y a otros grupos de la población.

Los países que han superado la crisis han tenido a su favor, no la política señalada, sino un aumento de recursos no generados por su propio aparato económico. En aquellos que no han contado con esto, la crisis se ha tornado crónica y no parece haber solución a la vista.

## 2. BREVE CONCEPCION SOBRE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA.

En países en desarrollo y en los altamente industrializados, existe una estructura industrial, cuya integración puede ser deficiente o responder con eficacia a la demanda de mercado interno de cada país o su correspondiente demanda internacional.

Como ya se mencionó, el papel que el sector industrial juega en el proceso de crecimiento de una economía es fundamental, no sólo por su elevada participación en el producto y empleo nacionales, sino más significativamente, por su rol de motivador del crecimiento. En efecto existe una gran diversidad de trabajos, referidos a economías en diferentes etapas de su desarrollo, que demuestran que el sector -

industrial es el motor que arrastra al conjunto de la economía de un país. No es casualidad entonces, que la experiencia internacional no presente un sólo caso, en donde una estrategia de crecimiento autosostenido no haya sido dirigido por el sector industrial.

Tradicionalmente, el conjunto de los pequeños y medianos establecimientos ha absorbido una parte importante de la actividad industrial.

En la actualidad, países en diferentes etapas de desarrollo, muestran en sus respectivas industrias, participaciones considerables de la industria mediana y pequeña (IMP).

El propósito fundamental de este capítulo, es contribuir a la comprensión de las características más sobresalientes de este segmento de la industria y por lo tanto, pretende también, estimular la discusión acerca de la política industrial dirigida a la IMP.

En la coyuntura actual, el apoyo a este conjunto de establecimientos es prioritario, su gran capacidad de ajuste ante situaciones de inestabilidad económica; su amplio potencial para generar empleos a costos relativamente bajos, su participación en todos los sectores de la manufactura y su menor dependencia del exterior, son razones que confiere a la IMP un papel protagónico en una estrategia de crecimiento autosostenido, como la que México se ha planteado.

Aunque las definiciones para IMP varían de país en país, se observa que, tanto en países industrializados Gran Bretaña, Japón, Estados Unidos, Canadá, Italia, Austria, Dinamarca y Francia, como en países en vías de desarrollo: India, Tailandia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, la IMP controla una porción significativa de la actividad industrial. Ver cuadro 1 y 2 que muestran una elevada participación de IMP para una muestra de países. Estimular a este segmento de industrias parece central en años de recesión.

- 33 -

CUADRO I.

IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUERA EN ALGUNOS PAISES

PAIS	AÑO	PARTICIPACION EN EL EMPLEO. (PORCENTAJE)
ESTADOS UNIDOS	1954	50%
	1963	52%
	1967	49%
	1972	52%
JAPON	1972	69%
	1975	71%
	1978	73%
	1981	74%
CANADA	1982	42%
GRAN BRETAÑA	1978	38%
BELGICA	1978	71%
SUECIA	1982	35%
CHILE	1979	71%
CHINA	1981	81%
FINLANDIA	1981	40%
FILIPINAS	1975	74%
INDIA	1983	78%

La definición de la IMP varía de país a país. En términos generales, comprende a todos los establecimientos industriales con 300 empleados o menos.

FUENTE: DENNIS ANDERSON, "Small Industry in Developing Countries. A discussion Of Issues". World Development, Vol.10, número 11,1982.

CUADRO 2.

LA PRESENCIA DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.  
SELECCIONADOS DE AMERICA LATINA Y PAISES DE LA OCDE  
(CIFRAS DE EMPLEO)  
(EN PORCENTAJES)

PAISES	AÑOS	MEJOS DE 10	MEJOS DE 100	MEJOS DE 200	MEJOS DE 300	EMPLEO (EN MILES)
REP. FED. ALEMANA	1971	9.9		36.9	49.9	8 601
AUSTRIA	1977				57.9	918
BELGICA	1982		45.7		68.3	905
CANADA	1975			45.5	65.3	2 120
DINMARCIA	1976 b/			55.4	72.2	505
ESTADOS UNIDOS	1976			32.0	44.6	21 817
FRANCIA	1972			39.0	60.6	5 269
JAPON	1978	10.0 d/		63.3		13 850
ITALIA	1981	23.0	59.3	69.4	80.4	5 819
SUECIA	1978 b/			40.7	59.2	984
ARGENTINA	1974	21.7	50.8 e/	61.3	75.1	1 525
BRASIL	1980	10.8	46.0		80.4	4 918
COLOMBIA	1983 c/		34.3	50.5	71.8	472
CHILE	1983 b/	7.4	50.7			
ECUADOR	1978	2.2	41.5	59.3	81.2	99
MEXICO	1975	16.8 f/	38.0		69.7	1 677
PERU	1973	19.6	48.8	62.3	79.6	253
URUGUAY	1978	15.0	51.0	65.0	81.0	183
VENEZUELA	1984 b/		42.2			433

a) Según OECD, Innovation in Small and Medium Firm, datos 1976.

b) No se considera el estrato 0-5

c) No se consideran los establecimientos con menos de 10 empleados.

d) Se consideran los estratos 0-20 y 0-300 empleados.

e) Según encuesta de Secretaría de Industria, en 1980 Argentina presentaba sólo 38.7% del empleo en este estrato.

f) Estrato 1-15

FUENTES: Para América Latina, Censos Nacionales.

Para Chile, World Bank, Chile Small and Medium Industry Project, julio 1985

Para países de OCDE, OECD, Innovation in Small and Medium Firm, Paris, 1982, Bélgica Estudios d'Expansión, no 208, 1984, Argentina, 1980: Banco Mundial Argentina.

Strategies Towards Industrial and Export Development, Sept. 1985

Datos del empleo total en los países de la OCDE: OECD, Labour Force Statistics, París, 1983

La crisis que soporta actualmente México, ha llevado a una profunda discusión de la política industrial. La crisis fiscal que enfrenta el gobierno, hace que existan impedimentos para reactivar los instrumentos tradicionales de la política industrial. Es factible suponer que existan restricciones en la asignación de recursos financieros, para promover el desarrollo económico a través de grandes proyectos de inversión en la industria.

El cuestionamiento que surge de una situación en la cual se refine la política industrial, lleva a plantear un cambio respecto al rol que corresponderá desempeñar a la IMP en México hacia el futuro. Sobre este punto hay que tomar en cuenta el hecho de que los más avanzados desarrollos tecnológicos están reduciendo los tamaños de la planta. La introducción de nuevas tecnologías, aunque por el momento parece concentrarse en ciertos sectores, amenaza con modificar la organización productiva de muchos más, con posibles consecuencias sobre la productividad de los factores. En segundo término, también se observa que buena parte de la dimensión actual de plantas productivas en México, parece estar innecesariamente desarrollado. Actualmente se da el caso de empresas que suponen actividades dentro de una misma planta. Este tipo de situación pudiera deberse en parte a la carencia de un sector importante y desarrollo de industrias medianas y pequeñas. Estas consideraciones, entonces apuntan a la importancia de la IMP, ya que representan cerca del 95% del total industrial y el 5% lo tiene la industria grande.

Para llegar a una definición del concepto de industria mediana y pequeña, sin olvidar la necesidad de reconocer la variabilidad de la definición, es convenientemente tomar una serie de factores que se dan como parte imprescindible en términos cualitativos y cuantitativos; aún así no se aceptaría un criterio universal, debido a que son las condiciones económicas y sociales de cada país y de cada momento, lo que determinará los conceptos que se tomarán para esta definición.

Algunas variables que se utilizan como lineamientos son:

De Orden Cualitativo:

- a) Actividad Industrial- que desarrolla la industria (básica, semibásica o secundaria).
- b) Tipo de mercado (local, regional o internacional)
- c) Grado de calificación de la mano de obra
- d) Situación económica de las diferentes regiones
- e) Grado de dependencia respecto a ciertos elementos (materia prima)

De Orden Cuantitativo:

- a) Monto de inversión
- b) Volumen de producción
- c) Tecnología empleada
- d) Número de empleados

Diferentes criterios utilizados para la clasificación de tamaño de empresas; o la combinación de varios de ellos, siempre ha sido la principal característica considerada para la elaboración de los diferentes estudios, que se realizan para este concepto. Incluso en otros países, también se presenta el mismo problema respecto al manejo de los varios conceptos de industria mediana y pequeña.

En el caso de Latinoamérica, cuyas características pueden ser semejantes a las de México, algunos países como: Brasil, Argentina, Chile y Colombia, utilizan como indicadores: capital, capital fijo, inversión de maquinaria y equipo producción anual, ventas brutas anuales, personal ocupado, ingresos brutos que no provengan de su actividad industrial, bienes y/o servicios industriales, para la clasificación de la IMP.

La empresa Small Business Administration de Estados Unidos, en el aspecto cualitativo considera a la industria pequeña, la que sea independiente en su propiedad y operación - sin que llegue a dominar su campo de operaciones, en el aspecto cuantitativo, considera en 250 el número de empleados, obreros, la dimensión patrón para clasificar el apoyo a su activo, el capital contable de su utilidad anual menos los impuestos.

La experiencia de México es significativa si consideramos que en 1983 se instituye el Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), el cual señala como criterio general para la clasificación de este tipo de industria, la utilización del capital contable, considerándolo como el elemento más adecuado o conveniente para el desarrollo de la actividad crediticia del FOGAIN y práctico en su funcionamiento. A continuación se muestra el Cuadro 3 elaborado por FOGAIN respecto a esta clasificación, con los cambios establecidos.

La definición de la IMP en México queda establecida por lo general con los criterios que utiliza el FOGAIN y la SHCP. Esta última otorga los estímulos fiscales, mediante la clasificación de la industria mediana y pequeña, en el decreto que establece los estímulos fiscales para el fomento del empleo y la inversión de las actividades industriales.(1)

CUADRO 3.

MEXICO: CONCEPTO DE INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (CAPITAL CONTABLE EN PESOS)

FICHA DE MODIFICACION	LIMITA INFERIOR (ANUAL)	LIMITA SUPERIOR (ANUAL)
22 de junio 1954	50,000.00	25'500,000.00
3 de marzo 1961	25,000.00 - 50,000.00	5'000,000.00
13 de abril 1970	25,000.00 - 50,000.00	25'000,000.00
5 de noviembre 1975	25,000.00 - 32,000.00	35'000,000.00
29 de junio 1978	50,000.00	40'000,000.00
19 de abril 1979	50,000.00 - 7'000,000.00	60'000,000.00
15 de julio 1989	3 400'000,000.00	6 500'000,000.00

FUENTE: INFORME SOBRE LOS PRINCIPALES FONDOS Y PROGRAMAS DE FOMENTO DE NACIONAL FINANCIERA.

La industria mediana y pequeña en México, que comprende a la gran mayoría de los establecimientos y ocupa a más de la mitad del empleo industrial posee características que confieren un carácter vital a su participación en la consecución de los grandes objetivos nacionales. En efecto podemos destacar, en principio, las siguientes atribuciones de la IMP sin pretender desde luego, ser exhaustivas.

- a) Flexibilidad operativa
- b) Adaptabilidad regional
- c) Aprovechamiento de materia prima de la localidad
- d) Intensidad en el uso de la mano de obra
- e) Canalización del ahorro familiar hacia actividades productivas.
- f) Escasa dependencia del exterior.
- g) Producción de bienes prioritarios.

Por otra parte, la IMP enfrenta problemas diversos, que la sitúan en una posición desventajosa, respecto a los grandes establecimientos, dentro de los cuales se pueden mencionar los siguientes:

- a) Ineficaz gestión empresarial
- b) Deficiente organización
- c) Costos relativamente altos
- d) Baja calidad de sus productos
- e) Prácticas oligopólicas.
- f) Oneroso abastecimiento de materias primas
- g) Limitada capacidad para obtener financiamiento

Aunque el objetivo de análisis lo constituye la IMP es necesario ver el comportamiento del resto del sector ya que ello permitiría establecer no sólo dentro de la IMP sino también entre ésta y la gran empresa una estratificación del sector manufacturero. Existen argumentos a favor y en -

(1) Diario Oficial 6 de marzo de 1955, señala como pequeña industria, aquella empresa cuyos activos fijos totales o su valor de adquisición no excedan del equivalente al importe de 200 veces el salario mínimo de un año, correspondiente a la zona económica denominada "Distrito Federal y del Área Metropolitana".

contra de esta estratificación, basada en la consideración de variables como se menciona la de inversión, empleo, capital o la combinación de las mismas. A lo largo del capítulo utilizaremos como variable de estratificación el número de ocupados por empresa, sin distinguir entre obreros y empleados, lo que permite que las inferencias sean comparables en relativa facilidad a las de otros trabajos que, en su gran mayoría, utilizan el mismo indicador. Por otra parte, el uso del empleo como variable clasificatoria, posibilita la realización de comparaciones intertemporales, independientemente de que se hayan presentado modificaciones en otras variables, como en el nivel de precios

Para los efectos de este análisis, entonces se adoptará la siguiente clasificación (2).

INDUSTRIA	INTERVALO DE EMPLEO.
Micro	1 - 15
Pequeña	16 - 100
Mediana	101 - 250
Grande	121

La consideración de los establecimientos microindustriales, los que por cierto incluyen aquellos con personal no remunerado - merece algunas observaciones. En primer lugar, - estas unidades constituyen un segmento significativo del total de establecimientos y del empleo industrial. En segundo término la micro industria se localiza fundamentalmente en sectores claves, tanto desde el punto de vista de los volúmenes de demanda que satisface, como el carácter estratégico y básico de sus producciones. En tercer lugar, este conjunto de empresas parece funcionar de manera sustancialmente distinta al resto del sector manufacturero, en donde por lo general el compor

(2) El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña coincide con esta estratificación. Sin embargo también toma en cuenta las ventas realizadas por los establecimientos. Véase Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña publicado en 1985, por la Secretaría de Com. y Fomento Industrial.

tamiento de la empresa queda inscrita en el modelo capitalista tradicional. Finalmente buena parte de los estímulos del Estado se destinan a sectores, en donde la microindustria localiza mayormente su actividad, sin que necesariamente sea participe de estos estímulos.

Este capítulo se organiza de la siguiente manera en el punto tres se analizan aspectos ligados a la evolución de la estructura de tamaños - del sector manufacturero. La definición de las industrias típicas y de los sectores controlados por la IMP constituyen el centro del punto cuatro.

También se hace un intento, por discutir las características de los diferentes tamaños, incluyendo a la gran empresa. En el punto cinco se discute el comportamiento intertemporal de la IMP en el período 1970-1982. En un apartado se destacan los rasgos más salientes de la evolución de este subconjunto de empresas, analizando el período 1982 - 1986. Finalmente se presentan conclusiones en el séptimo apartado.

Es importante tener presente, que a lo largo del capítulo se introducen algunos, para los cuales no se cuenta con información acatada, - que sólo permiten sugerir algunas inferencias.

### 3. EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE TAMAÑOS.

En esta sección se discuten las características más importantes de la estructura de tamaños en el sector manufacturero. El tipo de indicadores que se utilizan para el análisis, se refiere fundamentalmente a los aspectos estructurales de la industria nacional, clasificada en unidades productivas de tamaño micro, pequeño, mediano y grande.

La fuente básica de información es el censo industrial de 1985, la cual aunque bastante lejana parece propicia para el análisis de la estructura del sector manufacturero que, si bien sufre un proceso de evolución constante, no se modifica radicalmente a través del tiempo, e inclusive es posible observar una pauta estructural, asociada al desarrollo -- industrial.

Tratando de obtener una visión global de la evolución del sector manufacturero, en su estructura de tamaños durante el periodo 1965-1986.

Utilizaremos los cuadros 4,5,6 y 7. La primera denotación es: la pérdida de la IMP, en cuanto al conjunto industrial, tanto en su número de establecimiento, como en cuanto al empleo y al producto que genera. Sin embargo, en los últimos años del periodo, se percibe una participación significativa del conjunto de establecimientos de IMP.

De acuerdo a las cifras de cuadro 4, la presencia de los establecimientos de IMP es abrumadora (99% del total), sobre saliendo al interior de esta, las unidades microindustriales; con un 90% aproximadamente hasta 1975, a pesar de que tuvo un decremento para 1986 del 77% siguió destacando con lo cual podemos afirmar que el descenso en el número de establecimientos de IMP se debe al comportamiento del estrato micro, ya que las unidades de tamaño pequeño y mediano se han incrementado. Este cambio puede deberse a la conversión de empresas, micro en empresas de mayor tamaño, - junto con la posibilidad de que las nuevas empresas inicien sus operaciones a una escala mayor, siendo por ello mas viable el saldo a empresas mas grandes.

CUADRO 4

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES 1965 - 1986

INDUSTRIAS	1965	1970	1975	1982	1983	1984	1985	1986
MICRO(1-15 EMP.)	124,607	107,174	106,601	60,973	61,261	61,892	64,590	65,173
PEQUEÑA(16-100EMP)	8,338	9,086	0,074	13,750	13,848	14,939	15,656	16,060
MEDIANA(101-250 ")	1,450	1,715	1,811	2,279	2,257	2,419	2,628	2,620
IMP	134,395	117,974	177,486	77,002	77,366	79,250	83,074	83,873
GRANDE	793	1,009	1,156	1,571	1,599	1,701	1,828	1,882
TOTAL	135,188	118,983	118,643	78,573	78,325	80,951	84,902	85,755

FUENTE: Censo Industrial, 1965, 1970, 1975, 1980, 1985.

### 3.1 Evolución de Empleo y el Producto.

En el periodo de 1965-1986, el empleo manufacturero creció a una tasa promedio anual del 95.4%, situándose a más de 2559,003 millones de -- personas ocupadas en 1986. Sin embargo el dinamismo de empleo, no ha sido equilibrado. La gran industria resulta ser el estrato más dinámico, observándose una tasa de crecimiento de su empleo de 177.98% promedio anual; -- mientras que el empleo de la IMP, creció al 50.61% hasta 1986 (ver cuadro 5 y 6)

CUADRO 5  
INDUSTRIA MANUFACTURERA.  
(PERSONAL OCUPADO)

ESCALA ECONOMICA	1965	%	1970	%	1975	%	1982	%	1983	%	1984	%	1985	%	1986	%
MICROINDUSTRIA	321479	23.9	294382	19.4	292756	17.1	251920	11.6	250674	11.6	258497	11.0	270731	10.7	272818	10.6
INDUSTRIA MED.	321390	23.9	357962	23.5	349868	21.1	52338	24.0	520475	24.1	562914	23.9	597376	23.7	604758	23.6
INDUSTRIA MED.	224107	16.7	270814	17.8	291220	17.0	351819	16.9	348745	16.1	376964	16.0	408126	16.2	407818	15.9
SUBSECTOR IMP	866975	64.5	923668	60.7	913854	55.2	1127124	51.8	120094	51.8	11196375	51.0	1276233	50.8	1286394	50.2
INDUSTRIA GDE.	476634	35.5	597003	39.3	740547	44.8	1044698	48.0	1038988	48.0	1147809	48.8	1235257	49.1	1285394	50.2
TOTAL INC.	1343510	100.0	1520661	100.0	1654381	100	2171722	100	2159082	100	2346184	100	2511490	100	2559003	100

FUENTE: Censo Industrial 1965, 1970, 1975, 1980, 1985.

En el interior de la IMP, el empleo micro decrece a una tasa equivalente al -15.69% anual, mientras que los empleos de la pequeña y media na crecen al 92.98% y 86.38% anual respectivamente.

Este comportamiento del empleo en los diferentes estratos indican una asociación positiva entre crecimiento del empleo (3) y tamaño del establecimiento.

(3) Cabe hacer mención aquí de una posible sustitución del empleo microindustrial en el levantamiento de los censos, debido entre otras cosas, a su carácter de informalidad y a su difícil localización en ciertas regiones.

Asimismo, es necesario notar que la tasa de crecimiento promedio del empleo parece sustituir, debido, entre otros factores a coberturas diferentes en los censos.

A pesar del bajo dinamismo del empleo de la IMP, la estructura de tamaños en 1986 permite constatar una participación del subsector todavía muy importante en la generación del empleo industrial, equivalente al 50% del total y correspondiendo 10.6% a la microindustria, 23.6% a la pequeña, 15.9% a la mediana.

CUADRO 6

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PERSONAL OCUPADO  
(TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL)

SCALA ECONOMICA	1965-1970	1970-1975	1975-1982	1982-1986	1965 - 1986
MICROINDUSTRIA	-9.84	-4.91	-12.33	10.47	-15.69
INDUSTRIA PEQUEÑA	13.80	-2.71	58.27	19.79	92.98
INDUSTRIA MEDIANA	25.50	4.62	29.08	20.27	86.38
SUBSECTOR IMP	7.89	-1.27	27.01	17.86	50.61
INDUSTRIA GRANDE	31.05	29.50	48.01	28.01	177.98
TOTAL NACIONAL	16.02	10.64	36.36	22.76	95.44

FUENTE: Censo Industrial 1965, 1970, 1975, 1980, 1986.

La evolución de la estructura de la producción acorde al tamaño de la unidad productiva, presenta características similares a la del empleo, observándose un sesgo favorable hacia la gran empresa (cuadro 7). Por otra parte la participación en el producto de cada una de las micro y pequeñas industrias sean inferior a sus participaciones respectivas en el empleo, mientras que la relación inversa prevalece para la mediana y gran industria, implica que estos dos estratos generan más unidades de producto por hombre empleado que cada una de las micro y pequeña industrias. Como quedará claro más adelante, este fenómeno no se presenta necesariamente al analizar la información a un nivel de desagregación mayor.

## CUADRO 7

## ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA 1960-1985

INDUSTRIA	1960	1965	1970	1975	1985
MICRO	10.3	7.9	6.3	5.9	9.7
PEQUEÑA	19.7	20.7	19.5	18.7	14.5
MEDIANA	17.1	19.3	19.4	18.0	14.9
IMP	47.1	47.8	45.7	40.5	39.2
GRANDE	52.9	52.2	54.3	59.5	60.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Censos Industriales 1960, 1965, 1970, 1975, 1985.

### 3.2 Estructura Regional del Empleo.

La actividad industrial en México, se encuentra regionalmente concentrada.

En 1986, los Estados de México, D.F. Jalisco y Nuevo León aportaban el 60% del empleo y 67% en la producción total ( el D.F. concentraba el 25% del empleo y el producto). A su vez, estas localizaban el 60% del total de establecimientos industriales, claro ello a nivel global parecería afirmarse - que las regiones relativamente mas adelantadas en el proceso de desarrollo industrial concentraban empresas grandes en cuanto a su tamaño.

Para evaluar la presencia de la IMP a nivel regional, se clasificó a los Estados de la República en tres categorías de acuerdo a la presencia relativa de la actividad manufacturera en la región. Utilizándose como indicador la participación del empleo de cada entidad, respecto al empleo industrial total y se fijaron intervalos para situar a cada Estado. (Ver cuadro 1 anexo).

Se considera que un Estado está relativamente desarrollado si la aportación de su empleo supera al 2.5%, una participación entre el 1% y 2.5% correspondería a un Estado de desarrollo intermedio, finalmente aquellas entidades con participaciones menores al 1% se consideran relativamente atrasadas. También se denota la presencia del empleo de la IMP en cada uno de los grupos de entidades en el cuadro 1. En el conjunto de regiones relativamente atrasadas se observa una participación del empleo del IMP al empleo del conjunto equivalente al 46%.

Esta misma participación en el caso del grupo de Estados intermedios alcanzaba el 14%, mientras que para las entidades desarrolladas la cifra era de 51.4%, es decir la IMP controla una parte significativa del empleo en las regiones desarrolladas y atrasadas, mientras que en los Estados intermedios su participación es inferior al promedio nacional.

Al interior de cada grupo de regiones y en forma general, se observa que la industria mediana y pequeña controla una proporción del empleo mayor al promedio nacional en las regiones relativamente atrasadas industrialmente como en los casos de los Estados de Colima, Nayarit, Tabasco, Guerrero Chiapas, Campeche, Tlaxcala y Zacatecas, el empleo generado por los establecimientos menor a 250 empleados representaba porcentajes superiores al promedio nacional (al menos ocho puntos arriba). La excepción era Baja California Sur, en donde la IMP de la localidad generaba un porcentaje de empleo inferior al promedio nacional.

Por otra parte aquellas regiones más industrializadas (regiones con un porcentaje mayor al 2-5 total) no representaban una participación de la gran industria mayor al pro

medio nacional, de las ocho entidades que generan individualmente un porcentaje superior al 2.5 del empleo, tres de ellas (Puebla, Jalisco y D.F.) muestran participaciones del empleo de la gran empresa interiores al promedio de todo el país.

Lo anterior sugiere, que la estructura del empleo a nivel regional, muestra importantes diferencias respecto a lo que se observa a nivel nacional.

Aparentemente existe una relación endeble e inversa entre la presencia del empleo de IMP y el grado desarrollo industrial de la región, generándose mayor empleo en la industria pequeña y mediana en zonas rurales.

Al interior de la IMP se pueden hacer las siguientes observaciones:

- 1.- El empleo microindustrial, predomina en aquellas regiones relativamente rezagadas. En todos los Estados atrasados (excepto Baja California Sur)
- 2.- Existe una participación del empleo microindustrial superior al promedio, aunque este fenómeno no es característico exclusivo de los Estados menos desarrollados, pues en los Estados intermedios de San Luis Potosí y Durango, se denotan promedios superiores al nacional. Sin embargo, en aquellos Estados que aportan mayor parte del empleo (los Estados más desarrollados) la participación del empleo microindustrial está muy por debajo del promedio, exceptuando Veracruz, Jalisco, Puebla y Guanajuato, en donde el empleo micro aporta un porcentaje superior al promedio nacional.

El empleo de la pequeña y mediana industria, no observa una distribución regional sistemática, en el sentido de que no parece haber correlaciones significativas entre el carácter (o rural) de la entidad y la gravitación del empleo de establecimientos pequeños y medianos. La variabilidad de

la presencia del empleo de la pequeña y mediana industrias en cada Estado, con respecto a la presencia a nivel nacional, es menor a la variabilidad correspondiente a cada una de las micro y gran empresas.

Se puede concluir que existe una distribución regional relativamente homogénea del empleo en los estratos de la pequeña y mediana industria.

En los cuadros 2,3,4 (ver anexo) muestran que en cada Estado del país, la participación del empleo de la pequeña y mediana industria, no se desvía de sus respectivos promedios nacionales.

Por otra parte, la participación de los empleos microindustriales y de la gran empresa varía de Estado a Estado; en el caso de la microindustria, se observan participaciones altas de su empleo en los Estados de Chiapas (34.7), Nayarit (28.2) cabe destacar que estas entidades son de las relativamente atrasadas. La participación del empleo de la gran industria a nivel regional fluctúa más, mientras que el promedio nacional equivale al 60% del empleo total, en los Estados de Aguascalientes (15.0), Chiapas (16.6), Guanajuato (20.1), Campeche (13.4), Michoacán (24.0) la cifra no llegaba al 25% en cada uno de ellos, mientras que en Coahuila (71.6) Chihuahua (78.8) el empleo generado por la gran empresa rebasa, en todo ellos, el 60%.

#### 4. RASGOS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA MEDIAN Y PEQUEÑA . LAS INDUSTRIAS TIPICAS.

Considerando al sector manufacturero en conjunto, - la estructura productiva muestra una distribución sectorial donde la producción de bienes de consumo básico logra absorber gran parte de la actividad industrial, después los bie

nes de capital, mientras que la producción de algunos bienes intermedios se encuentran rebagados.

El cuadro 8 muestra la participación de los sectores tradicionales, sobresaliendo en esta la industria de alimentos, bebidas y tabaco (23.4 de la producción manufacturera), químicas del petróleo, caucho y plástico (17.8%) y textil, vestido y cuero (14.7). Dentro del sector moderno de la manufactura, destaca la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo (18.4), sin embargo, la participación es de menor cuantía en las industrias básicas (4.8) y otras industrias manufactureras (2.6).

Un aspecto prioritario del tercer capítulo es la realización de un ejercicio de clasificación tipológica del sector manufacturero nacional que permita analizar el comportamiento intertemporal de los estratos que lo componen al nivel de desagregación mayor que el que ofrece los datos del cuadro 8. La idea básica es la construcción de una matriz cuyos elementos estén constituidos por las 236 clases del sector industrial (tomando la clasificación del censo industrial de 1988), agrupadas en dos grandes criterios:

- I.- Características distintivas de la producción (las columnas)
- II.- Y tamaño de plantas más frecuentes (los renglones).

El propósito de esta tipificación es el de caracterizar a las clases de actividad no sólo de acuerdo a su tipo de producción, sino también de acuerdo al tamaño o tamaño de las unidades productivas que la realizan, se utiliza la fuente censal de 1988 y cuentas nacionales a nivel de clase industrial, esto posibilitará a la realización de algunas inferencias del funcionamiento de la IMP en el país reciente, para lo cual no existe información suficiente para el análisis

sis del comportamiento de los diferentes estratos que conforma el sector manufacturero.

CUADRO 8

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1988.

RAMA	PIB (%)
I. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	28.4
II. TEXTILES, VESTIDO Y CUERO	10.7
III. MADERA Y SUS PRODUCTOS	3.7
IV. IMPRENTA Y EDITORIALES	5.9
V. QUIMICOS, DER. PETROLES, CAUCHO Y PLASTICO	17.8
VI. MINERALES NO METALICOS EXCEP. DERIVADOS PET.	7.1
VII. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	5.5
VIII. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	18.4
IX. OBRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	2.5
T O T A L :	100.0

FUENTE: Censo Industrial 1988.

4.1 Tipificación Sectorial.

Para la tipificación sectorial se dividirá al sector manufacturero en ocho sectores productivos, tomando en cuenta diversos aspectos que en términos generales, puedan utilizarse para diferenciar las características propias de cada sector respecto a los demás.

Consideremos como primer aspecto el comportamiento de los sectores en el ciclo diferenciado aquellas que muestran un comportamiento pre-ficcio de aquellas que son asociicos. Esta consideración da origen a un segundo criterio: el carácter de los bienes que los diferentes sectores producen

De esta manera existirán sectores productores de bienes finales dentro de los cuales se distinguirán aquellos de consumo básico.

Por otra parte se tienen los bienes intermedios, al interior de los cuales se encontraría.

- 1.- Los bienes intermedios de uso generalizado cuyo destino es difícil de precisar o se encuentra difundido.
- 2.- Los bienes intermedios de uso específico, es decir aquellos cuya utilización se localiza en industrias identificadas.
- 3.- El grado de modernización relativa de los sectores, es otro aspecto a considerar aunque prácticamente toda la manufactura presenta niveles de desarrollo.

Con los anteriores elementos, se puede clasificar a la industria manufacturera en los subsiguientes ocho grupos de industrias:

1).- Bienes finales alimentarios.

Este sector incluye diferentes industrias, en términos del nivel de modernidad de los procesos productivos, a su vez todos los bienes alimentarios tienen un destinatario, el público consumidor, el cual conforma un sector acíclico debido a la inelasticidad relativa del gasto en consumo por estos productos, también se caracteriza por localizar una buena parte de su demanda por bienes intermedios dentro del aparato manufacturero, y constituir industrias con un importante impacto a nivel regional.

2).- Bienes intermedios para la industria alimentaria.

Estos guardan ciertas similitudes, con respecto a las industrias finales alimentarias. Las características de estas producciones, así como de las estructuras de productores, lleva a que en muchos casos el estado desempeñe un papel de intermediario entre ambos grupos. Entre otros se incluyen a las siguientes industrias: molinera de tri

go, harina de maíz, alimento para animales y elaboración de malta.

3).-Manufacturas tradicionales.

Estas tienen un comportamiento acíclico, pero no con la intensidad de las producciones alimentarias. La elasticidad ingreso de la demanda en este caso es mayor que en el anterior, y con ello la respuesta de los niveles globales de demanda, por estos productos antes caídos en el ingreso suele ser importante. El impacto regional de estas producciones, es considerable. Ejemplo: en la producción de calzado esta se encuentra en Jalisco y Guanajuato. A diferencia de las producciones alimentarias, estas ofrecen mayores potencialidades, en términos de crecimiento, si bien posiblemente a partir de importantes reestructuraciones en el tipo de productos generados. Estas producciones al igual que las alimentarias, se remontan a las primeras fases del proceso de industrialización del país, utilizándose principalmente en las ramas textil, vestido, calzado y cuero.

4).- Bienes intermedios de manufacturas tradicionales.

Comparten muchos de los rasgos señalados en el grupo anterior, pero en términos de articulación industriales, las producciones tradicionales también forman conjuntos bastante integrados dentro del sector manufacturero, estos productos tradicionales suelen integrarse verticalmente con el sector comercial, constituyendo de este modo una pauta de producción diferenciada verbigracia: calzado, muebles y vestido.

5).-bienes intermedios de uso generalizado.

Este sector, comprende un conjunto de industrias aún más heterogéneas que los grupos de productos anteriores. -

Coexisten en este grupo industrias que, al igual que los conjuntos de productos descritos anteriormente, se desarrollaron en la primera fase de la industrialización del país por ejemplo la producción de zoga de henequén, junto con nuevas producciones químicas de desarrollo muy reciente. Estas industrias no cuentan con una demanda centralizada en alguna región o conjunto de industrias; inclusive se da el caso que la demanda por este tipo de bienes proviene de otros sectores productivos, no manufactureros, tal es el caso de la industria de la construcción.

6).-Bienes de consumo duradero.

Este constituye uno de los segmentos más modernos de la industria manufacturera mexicana. El sector automovilístico es la industria más importante dentro de este grupo, que tiende a caracterizar el proceso de industrialización desde los años sesenta. La presencia de la industria mediana y pequeña en este conjunto es reducida, existe la superposición de actividades que a veces suelen registrar este tipo de empresas. La concentración de actividades y procesos que en países más avanzados se llevan a cabo en diferentes establecimientos y que en México por su desarrollo industrial se realizan en las mismas plantas, lo cual genera niveles significativos de ineficiencia.

7).-Bienes de capital.

La industria productora de estos bienes, constituye un sector clave para el desarrollo de la industria manufacturera nacional. Las fuertes presiones que sobre la balanza comercial del país, ejercen las importaciones de bienes de capital, evidencian el carácter imperioso del desarrollo de la producción nacional de bienes de inversión. Las posibilidades que ofrece esta industria en términos de escala de desarrollo tecnológico, así como la versati-

lidad en términos de su localización regional y su carácter integrado y articulador de actividades productivas. Justifican la importancia que le ha venido dando y autorizan a considerarlos como un conjunto de industrias vitales, para el desarrollo de la industria mediana y pequeña.

#### 5).-Partes y componentes.

Los sectores productores de partes y componentes intermedios para la industria de bienes de capital y para un conjunto grande de establecimientos ubicados en el sector servicios, es el caso de los servicios de reparación de automóviles. También se vislumbra como un sector estratégico para el desarrollo de la IMP. Al igual que los sectores productores de bienes durables y de capital, estas industrias son fuertemente procíclicas. En estos sectores es necesario evaluar las características estructurales en las posibilidades de instrumentar medidas de corto plazo para evitar el cierre de empresas, a la vez que se plantea una estrategia de desarrollo de nuevas empresas o integración de las ya existentes, con el propósito de evitar que en el momento en que se redinamice la economía, el impacto cíclico del sector, arrastre las importaciones en lugar de reactivar a la producción interna.

En el cuadro 5 (ver anexo) las 138 clases industriales, se encuentran distribuidas en estos ocho sectores productivos. En el mismo cuadro se presenta la tipificación de tamaños, cuya discusión se aborda a continuación.

#### 4.2 Tipificación de Tamaños.

La clasificación precedente, constituye un primer intento para analizar organizadamente las características de la industria manufacturera estructurada en 138 clases indus-

triales, y cuya consideración individual sería poco práctica. Para lograr este objetivo, se introduce un segundo corte tipológico, que se refiere al perfil del estrato de productores dominante en cada una de las industrias o actividades seleccionadas, en este sentido se parte de la hipótesis de que las industrias en las cuales domina claramente un cierto estrato de empresa, tienen ciertas particularidades en términos de posibilidades de crecimiento y creación de nuevas empresas que las hacen diferentes de industrias en las cuales conviven diversos estratos o tamaños de empresa.

Así por ejemplo, en una actividad en la cual los establecimientos pequeños y medianos controlan el grueso de la producción abren entre las posibilidades la estructura de la industria: puede darse el caso de que este tipo de actividad, acepte diferentes escalas de producción y que por lo tanto, sea posible producir con un nivel razonable de eficiencia en plantas de tamaños muy diferentes.

También puede darse el caso en que las empresas pequeñas, desempeñen actividades diferentes de aquellas que llevan a cabo las empresas medianas.

Finalmente, puede presentarse casos atribuibles a diferencias regionales de desarrollo industrial las que autorizan a imaginar una situación en la cual, en diferentes regiones, se desarrollan tamaños diferentes de establecimientos, aún llevando actividades muy similares.

En todo caso, el hecho de que diversos tamaños correspondan a cierta producción, es un elemento importante a considerar, ya que es presumible esperar un mercado con su correspondiente presión competitiva. En el caso de que sean producciones similares, para que una pequeña empresa sea mayor, si comparte el mercado con empresas medianas que sí lo están haciendo, con microindustria. A igualdad de actividades, y -

se desarrollarán diversas conductas según la distribución de productores que existe en el mercado.

Para introducir ese elemento de distribución de productores en los diferentes mercados, se calcularán las participaciones promedio del empleo de los diferentes estratos de empresas en el empleo manufacturero total; en cada industria (a nivel de cuatro dígitos) se calcularon las participaciones de cada uno de los estratos de tamaño, y las industrias se clasificaron de acuerdo a los estratos que tenían en la industria un porcentaje mayor a su participación en el agregado verbigracia: Las participaciones promedio en el empleo de la micro, pequeña, mediana y gran industria eran en 1986 las siguientes:

Microindustria	8.3%
Pequeña industria	18.4%
Mediana industria	12.4%
Grande	60.6%

Si una clase industrial registra que la microindustria y pequeña tienen participaciones por encima de sus promedios globales, esa clase se considera típica de microindustria y de pequeña industria (MI-P), también puede presentarse el caso en que los tres estratos de industrias mediana y pequeña -- tengan participaciones por encima del promedio en detrimento de la gran empresa, en este caso la industria se considera típica de micro, pequeña y mediana. (MI-P) acorde a este procedimiento se distribuyen todas las industrias (238 clases), tal como se presentó en el cuadro 5 (ver anexo), encontrándose que los subconjuntos más numerosos son el de pequeña y mediana, -- que abarca 51 clases industriales; el de micro y pequeña con 39 industrias, el estrato de grandes comprende 38 industrias y la del subconjunto de mediana-grande agrupan 35 industriales. En conjunto, estos cuatro tipos de productores agrupan 163 de los 238 clases industriales presentes en el sector manufacturero.

Todo lo anterior, nos sugiere que en la IMP, y a diferencia con la grande, no existiría una definición tan estricta del tamaño mínimo óptimo ello puede ser atribuible a las tecnologías de los diversos sectores o a las características propias del comportamiento de la IMP, ya que la mayoría de las industrias controladas por IMP son dominadas por combinaciones de productores de diferentes estratos de IMP.

Las llamadas industrias puras (o sea, las controladas por un sólo estrato de tamaños), sólo se presenta significativamente en los establecimientos grandes y en menor medida en la microindustria. En efecto la micro, pequeña y mediana industrias puras agrupaban tan sólo, 13, 13, 10 clases industriales, mientras que las grandes abarcan a 39 industrias.

#### 4.3 Estructura del Empleo e Industrias Típicas.

Con la clasificación tipológica propuesta, un resultado importante es que podemos ver que la mayor parte del empleo, se encuentra en una cuantas industrias típicas. En efecto, los datos del cuadro 9, permiten demostrar que tan sólo cinco industrias típicas (micro (MI), micro-pequeña, (MI-P), pequeña-mediana, (P-M), mediana-grande (M-G) y grande concentran el 70% del empleo manufacturero.

Por otra parte, cada uno de los estratos concentran la mayor parte de su empleo en dos industrias típicas que se apoyan y aceptan con la del otro estrato de tamaño. Es así que el 76.3% del empleo microindustrial se concentra en las industrias típicas mediana industria, y mediana-industria pequeña; el 55.6% del empleo de la pequeña lo absorben las combinaciones mediana industria-pequeña y pequeña mediana; las industrias típicas pequeña-mediana y mediana-grande apoyan con el 64.1% del empleo de la mediana; finalmente, la gran empresa concentra el 75.4% de su empleo en las industrias mediana-grande y

grande. Todos estos elementos permiten analizar la estructura del empleo en la manufactura utilizando para ello la muestra que resulta de la consideración de estas cinco industrias típicas, con lo cual se da cuenta de más de las dos terceras partes del empleo total.

El cuadro 6 (ver anexo) presenta la misma estructura que el cuadro anterior, pero para cada uno de los ocho sectores productivos. En general, el empleo de las industrias típicas en cada sector muestra una participación similar a nivel de todo el sector manufacturero.

La participación más baja se observaba en manufacturas tradicionales (60%) y más alta en fines durables (82.6%), se incluyen a su vez las participaciones para cada sector del empleo de cada estrato, en las industrias típicas respecto del total del estrato.

Dentro de las características de los diferentes estratos, se encuentra la micro industria, la pequeña industria, la mediana industria y la gran industria. A continuación se -- diferenciarán con respecto al sector manufacturero y sus aportaciones en los sectores productivos, empezaremos con la micro industria.

CUADRO 9  
DISTRIBUCION DEL EMPLEO EN INDUSTRIAS TIPICAS SELECCIONADAS.

IND.TIP.SELEC.	MICRO	PEQUERA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	NUM.DE IND.TIPICAS SELECCIONADAS.
MI	131 992					13
MI-P	84 010	83 339				39
P-M		111 356	83 430			51
M-G			97 025	252 508		36
G				306 633		28
A.Total Ind.Tip. Seleccionadas	216 002	194 695	180 455	559 141	1 150 293	177
E.Estructura (%)	18.7	16.9	15.6	48.6	100.0	-
C.Empleo según censo	282 756	349 958	261 220	740 847	1 634 981	-
D.Grado de cobertura (A/C%)	76.3	55.6	64.1	75.5	69.5	74.8 a/

a/ Porcentaje del número de clases seleccionadas (177) respecto al número total de clases (238).

FUENTE: Elaboración con base al XII Censo Industrial 1966.

#### 4.4 La Microindustria.

Existen diferencias importantes en cuanto a la presencia de la microindustria en el sector manufacturero; el grueso de su participación parece concentrarse en los sectores productores de finales alimentarios e intermedios alimentarios, aportando en cada caso el 28.5% y el 53.2% del total nacional de esos sectores productivos. Al interior de la microindustria se observan grandes volúmenes de empleo en los sectores finales alimentarios, manufacturas tradicionales e intermedios generalizados; estos tres sectores aportan las tres cuartas partes del empleo microindustrial total (ver cuadro 6 anexo).

Dentro de los finales alimentarios, la producción de tortilla, helados, paletas, pan y pasteles, son las industrias más relevantes. En intermedios de uso generalizado destaca la fabricación de puertas y ventanas y otros accesorios de madera para la construcción, fabricación de otros productos de madera, fabricación de mamparas y persianas, impresión y encuadernación, corte, pulido y laminado de marmol, mientras que en manufacturas tradicionales sobresalen la confección de ropa de hombre y fabricación de vajillas y productos similares.

Volviendo al cuadro 9 la primera presenta la distribución del empleo micro industrial según las características de los mercados en términos del tipo de productos que más absorbe el empleo micro industrial. El 46.7% del empleo micro industrial se ubica en sectores donde éste es el único estrato que tiene una participación arriba de su promedio global, casi la mitad del empleo microindustrial se genera en sectores básicamente microindustriales.

El 29.7% del empleo total de la micro industria, se ubica en sectores donde esta comparte el mercado con establecimientos pequeños. Lo cual sugiere que en las actividades típicas de la micro industria, o bien no existe ninguna motiva-

ción para crecer o por lo contrario, las microempresas instaladas no logran superar los problemas que enfrentan para afrontar una estrategia de crecimiento.

Vemos que cualquiera de estos factores, sirven para explicar el hecho de que no hayan surgido empresas pequeñas-- a partir del crecimiento de las micro-industrias o de que no se han instalado nuevas empresas con tamaños mas grandes que pueden ocupar un segmento significativo del mercado.

#### 4.5 La Pequeña Industria.

Al analizar las características estructurales más destacadas de la pequeña industria, destaca que el grueso del empleo generado por este estrato se agrupa en los tres mismos sectores y son prácticamente el mismo porcentaje que la micro industria. Primero las manufacturas tradicionales, absorben el 31.3% del empleo de la pequeña. Segundo la producción de intermedios generalizados, con 27.5% del empleo y tercero la producción de alimentos para consumo final, con 12.9% del empleo. En conjunto, estos sectores generaban el 74% del empleo del estrato, porcentaje prácticamente igual al equivalente en el caso de microindustria, aunque distribuido de manera diferente. La producción de bienes de capital y de partes y componentes tienen algún grado de importancia: 5.7% y 7.1% del empleo respectivamente. Dentro de las manufacturas tradicionales, sobresalen la fabricación de tejidos de diversos tipos, la confección de vestidos y ropa de mujer en general, la hacha ra de camisas y otros tipos de prendas de vestir, también es importante la fabricación de calzado, en la producción de periódicos y revistas, en la fabricación de desinfectantes, lim piadores y productos similares, así como en la regeneración de hule y vulcanización de llantas y cámaras. En todos estos sectores la pequeña industria comparte el mercado con la media

na industria y con la microempresa. De acuerdo con lo que indica el cuadro 9 la mayor parte del empleo localizado en establecimientos pequeños se ubica en industrias de tipo P-M controlando el 31.8% del empleo, en tanto que 23.8% se localiza en industrias en donde la pequeña industria comparte con la microindustria. Acorde a las cifras del cuadro 9 y a diferencia de lo que se concluía respecto a la microindustria, no parece existir una especificidad de la pequeña industria. El hecho de que en varios sectores la pequeña empresa comparte el mercado con firmas más pequeñas o también con firma más grandes señala que habría una cierta facilidad para acceder a un tamaño pequeño, por parte de microindustrias, especialmente por parte de aquellas ubicadas en la producción de insumos generalizados y que parece también ser bastante razonable, esperar que empresas pequeñas pasen a medianas.

Es evidente el rango de tamaños que se cubre al tomar de 16 a 100 ocupados, es muy amplio pero la información parece indicar un comportamiento como el señalado.

#### 4.6 La Mediana Industria.

Al analizar este segmento de empresas, lo primero que puede observarse son las sutiles diferencias existentes entre la mediana y la pequeña industria, en las cuestiones que se han venido analizando hasta ahora. De acuerdo a lo que se indica en el cuadro 6 (ver anexo), la distribución del empleo de la industria mediana, tanto desde el punto de vista sectorial como en lo que se refiere a la estructura de agentes, coincide en dos sentidos con la pequeña empresa.

La producción de manufacturas tradicionales, así como la de intermedios y la de alimentarios finales, constituyen al igual que en el caso de la pequeña empresa, lo que se pueden llamar sectores de concentración de la mediana industria. En conjunto estos tres sectores generaban el 53% del empleo total en la mediana empresa. De nueva cuenta, son los --

mismos sectores que tanto en la micro como en la pequeña industria, generaban conjuntamente poco menos de tres cuartas partes del empleo del estado.

En segundo lugar, también la industria mediana concentra el grueso de su empleo en sectores compartidos con industrias de mayor tamaño (34.5% del empleo en sectores de mediana y grande industria) y con empresas más -- pequeñas (29.7% del empleo en sectores de mediana y pequeña) también en este caso el porcentaje en sectores controlados por la mediana industria exclusivamente es muy pequeño.

En el cuadro 6, se aprecia que las manufacturas tradicionales (33.1% del empleo del estrato típico) y los intermedios generalizados (26.4% del empleo) son las principales industrias en las cuales la mediana industria comparte con la pequeña y, en menor medida la producción de bienes de capital (13.7%) en aquellas industrias en la que la mediana industria comparte con la grande, la distribución sectorial del empleo no responde a pautas -- tan tradicionales como el porcentaje importante que se ubica en la producción de partes y componentes (16.7%); también son importantes los sectores de finales alimentarios (21.8%); manufacturas tradicionales (19.4%) e interme-- dios de manufacturas tradicionales (22.4%).

#### 4.7 La Gran Industria.

Aunque no es el objetivo principal de este capítulo, vale la pena discutir brevemente los rasgos estructurales más importantes del empleo -- de la gran empresa, en la medida en que los mismos permiten establecer algunos resultados que pueden utilizarse para su comparación con los estratos del IMP.

Existen dos aspectos que destacan al analizar el mismo cuadro 6. -- Primero, el volumen de empleos que genera, implica que la gran empresa --- (considerando los estratos por separado) es el estrato más significativo en cuanto a su aportación al total manufacturero. Ninguno de los tres estratos de IMP localiza un volumen de empleo mayor. Segundo el elemento -- que destaca es la distribución sectorial del empleo generado por la gran empresa. Si bien es en la producción de intermedios de uso generalizado --

en donde se localiza el porcentaje más elevado (23.9% del empleo), la distribución es más homogénea que en el caso de la IMP, especialmente cuando se le compara con la micro o la pequeña industria. Prácticamente, en toda la manufactura (la excepción sería la producción de intermedios para fines alimentarios), la gran empresa provee volúmenes relevantes del empleo. En cuanto a importancia, después de la producción de intermedios generalizados, enseguida la producción de manufacturas tradicionales y la elaboración de alimentos, de nueva cuenta, como en cada uno de los estratos de IMP estos tres sectores aportan la mayor parte del empleo al interior de cada estrato.

Referente a las características de los mercados de productores, en que funciona la gran empresa, también se presenta un aspecto que es necesario destacar: La gran industria lleva a cabo un porcentaje alto de su actividad en sectores exclusivamente controlados por ella (41.4% del empleo generado por la gran empresa se ubica en establecimientos típicos de grande). La segunda manera más difundida, en lo referente a estructura de mercados controlados por la gran empresa, es de mercados compartidos de grandes y medianas industrias (34.1%) de acuerdo con el cuadro 9, habría entonces gran cantidad de industrias, donde la norma es que las empresas tiendan a nacer como empresas grandes (ocasionalmente, al interior de las grandes pudieran desarrollarse empresas muy grandes), mientras que en otros sectores habría una mayor versatilidad para pasar de medianas a grandes y por consiguiente las empresas podrían crearse con un tamaño más pequeño.

Se ha tratado formalmente el concepto "tipos de industrias" con el propósito de identificar "tamaños típicos" que controlen una cierta clase de actividad industrial. El status más común de funcionamiento, tanto para la pequeña como para la mediana industria, es el de compartir los mercados con otros tamaños de empresa principalmente los tamaños "vecinos". Es decir la pequeña industria concentra gran parte de su empleo en los tipos de industria MI-P y P-M, en tanto que el empleo de mediana se ubica esencialmente en las industrias típicas P-M y M-G.

El empleo generado por las industrias típicas P y M es poco significativo. La presencia de industrias, controladas por un sólo tamaño de --

empresas, se da en el caso de la microindustria y en la gran industria. La primera se considera que la MI no encuentra motivaciones, no condiciones en sus mercados para crecer; en tanto en que la grande la explicación vendría por el lado de la no - viabilidad de instalar plantas de tamaños mas pequeños.

El alto porcentaje del empleo de la mediana ubicado en industrias en la que comparte con la gran industria, autoriza a plantearse como tema de preocupación la conveniencia o no de que esas empresas medianas lleguen a ser grandes, o que se les incentive en este sentido.

El tema de las características del mercado, en térmi nos de la distribución del empleo entre los diversos tamaños - de empresa, llama a la discusión del problema de los tamaños - de planta eficientes o potencialmente eficientes en las díversas actividades, así como del carácter deseable o no de los -- cambios en los tamaños promedio de la empresa.

Desde el punto de vista sectorial y como era de esperarse se observó una concentración bastante acentuada de la - IMP, en un conjunto reducido de actividades; la producción de bienes alimentarios, de intermedios de uso generalizado y la - de manufacturas tradicionales absorben un elevado porcentaje - del empleo de la IMP. Aunque la gran empresa también concentra la mayor parte de su empleo en esas mismas actividades, señala una distribución sectorial relativamente mas homogénea.

La concentración sectorial de la IMP en unas pocas - industrias, casi todas tradicionales sugiere, salvo en el caso de los sectores en que la mediana industria comparte con la -- gran empresa, una escasa capacidad de respuesta de estos empresarios a los estímulos que pudieran ofrecer nuevos mercados en otras actividades; esta concentración en industrias orientadas a la producción de bienes de consumo básico, permite especular acerca del impacto de la presente crisis sobre la IMP, especial

mente sobre la micro y la pequeña industria. En efecto, el carácter fuertemente acíclico de la demanda por este tipo de bienes conduciría a pensar que el nivel de la actividad de la IMP no ha caído tan drásticamente como el de la actividad de la gran empresa, la cual se distingue por su presencia en sectores altamente procíclicos, como los de bienes de capital y bienes duraderos. Este tipo de problemática se tratará en los puntos 5 y 6.

#### 5.- RASGOS BASICOS DEL FUNCIONAMIENTO INTERTEMPORAL DE LA IMP 1970 - 1986.

En este período se tratan aspectos relacionados con el comportamiento de la IMP. Específicamente se analizan, los resultados de comparaciones estáticas y dinámicas de la productividad del trabajo en los diferentes estratos típicos y se presentan los resultados del comportamiento de la productividad, el empleo y los precios durante el período 1970-1986.

La metodología de la tipificación tratada anteriormente permite distinguir tres efectos asociados al funcionamiento de las industrias pequeñas y medianas.

Se presenta un efecto tamaño relacionado con la escala de producción; se trata de analizar, en este caso, en que medida una empresa pequeña, por ejemplo funciona de manera diferente a una mediana o a una grande, suponiendo constante la influencia de los otros aspectos. En segundo término, un efecto competencia, que tiene que ver con el hecho de que en muchas industrias las empresas pequeñas y medianas comparten el mercado entre sí o incluso con empresas grandes; se tratará de evaluar el efecto de esta competencia entre diferentes tamaños de empresas sobre el comportamiento de la IMP. Por último se analiza la importancia de un efecto de mercado, que trata de evaluar el impacto de los diferentes tipos de productos so

es mayor cuando comparte el mercado con la industria grande que cuando la comparte, con la pequeña industria. Sin embargo, esta relación se revierte en la gran empresa, donde la productividad del estrato típico es menor que la que se observa en - - M/G.

Parece razonable que al interior de la IMP se vea el comportamiento descrito, pues al funcionar en mercados relativamente competitivos, las presiones por hacer mas eficiente - la producción se traducen en un intento para mejorar sus niveles de productividad, precisamente en aquellos sectores en donde comparten el mercado con empresas de mayor tamaño verbigracia, la productividad en la microindustria, es para los ocho - sectores productivos, mayor cuando comparte con la pequeña y - cuando domina ella sola, lo cual también sucede cuando la pequeña está con la mediana su productividad es mayor.

En el caso de la mediana, aunque se comprueba la misma relación por el conjunto de los ocho sectores; la productividad es mayor cuando está con la grande que cuando está con - la pequeña, en los sectores de las manufacturas tradicionales, finales durables y bienes de capital, en tanto que lo contrario acontece en la producción de finales alimentarios, intermedios de manufacturas tradicionales y partes y componentes.

Es importante destacar que los sectores en donde la productividad de la mediana es alta, son aquellos en donde compete tradicionalmente con la gran empresa, en aquellos mercados dominados por los grandes establecimientos.

Concluyendo, podemos establecer que la gran industria presenta una productividad mayor cuando comparte los mercados con la mediana respecto al que presenta cuando domina la producción; la excepción es en el sector de bienes finales alimentario y partes y componentes. La explicación a ello y lo opuesto a lo que desarrolla al interior de la IMP.

Cuando, la gran empresa domina un mercado, absorbe -- menos del 46% del empleo de la clase y tan sólo el 20% del -- personal ocupado controla la micro, pequeña, mediana industria; estos mercados, muestran por consecuencia estructuras oligopólicas muy marcadas y en la mayoría de los casos la gran empresa controla la totalidad de la producción esto repercute de -- manera negativa en su productividad. Ya que al no enfrentar -- ninguna competencia por parte de los productores de la IMP, -- el establecimiento de precios por parte de las grandes indus-- trias se facilitaría, acorde con la influencia de la producti-- vidad sobre el nivel de precios sería nula y por tanto, no -- existirían incentivos para mejorarla.

Este fenómeno explicaría el porque de la productivi-- dad de la gran empresa es alta, cuando comparte el mercado con la mediana.

La naturaleza de estos mercados, menos concentrados que los típicos de la grande, dificultaría la concertación para la fijación de precios, por que existiría algún interés -- por reducir costos, reflejándose en incrementos en la producti-- vidad.

La problemática de utilizar la metodología propues-- ta para tipificar al sector manufacturero podría ser que, en las diferentes actividades, se estén incluyendo producciones diferenciadas; en general, en las diversas actividades produc-- tivas sobresalen diferencias según sea la composición estruc-- tural del mercado en términos de agentes económicos; este fe-- nomeno se mezcla al considerar la productividad en un sector específico según los diferentes estratos. En efecto, los seg-- tores más importantes de la pequeña y de la mediana por ejem-- plo, no se distan diferencias sustanciales en la productivi-- dad, cuando comparten el mercado lo cual se señala en el cua-- dro 13.

Entonces las diferencias asociadas al tamaño disminuyen notablemente. El tamaño no es entonces una variable totalmente decisiva para analizar las productividades del trabajo en las empresas, la competencia que se presenta entre diferentes tamaños y el tipo de mercado que se abastece son variables que tienen una importancia sobresaliente.

#### 5.2 Tendencias y Comportamientos Cíclicos de la IMP el Período 1970-1982.

En este apartado se pretende realizar una aproximación hacia una -- visión dinámica de la IMP para ello se utilizará la información de cuatro -- dígitos de cuentas nacionales, comparados a su vez con la información censal del año 1975, se asignan utilizando la metodología de industrias típicas, se señalan las clases de actividad de cuentas nacionales, a los estratos típicos correspondientes. En el anexo metodológico se puede encontrar el detalle de las clases consideradas para su análisis y ubicación en las industrias -- típicas.

Posteriormente, se señalarán algunas características generales de -- comportamiento de los diferentes estratos en el período 1970-1982.

Se tratará de indicar las tendencias y las pautas de comportamiento cíclico, ulteriormente se avanzará sobre la consideración de los diversos -- efectos que inciden conjuntamente para llegar al análisis global.

En el cuadro 11 se puede comparar las tasas de crecimiento del producto y el empleo para cada uno de los estratos típicos seleccionados en el período 1970-1982, el dinamismo de estas variables está asociado al tamaño.

Al pasar de los estratos más pequeños a los más grandes, la tasa de crecimiento de la productividad aumenta sistemáticamente. Esto pone de manifiesto que la tendencia de la producción tiende a concentrarse en estratos con mayor tamaño de planta productiva. Lo cual también sucede en el empleo, si bien las diferencias no son tan grandes. Un porcentaje cada vez mayor -- de la fuerza de trabajo se encuentra en estratos de empresas más grandes.

Los datos de crecimiento de la productividad del trabajo, manifiestan una dinámica por parte de estratos micro y pequeña industria a lo largo de todo el período considerado.

Este resultado, al presentarse con un aumento moderado de la producción, sugiere un importante cambio técnico.

CUADRO 11

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION, LA PRODUCTIVIDAD, EL EMPLEO Y LOS PRECIOS PARA LAS DIFERENTES INDUSTRIAS TÍPICAS, (TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO-ANUAL, PERIODO 1970 - 1982)

	MI	MI-P	P-M	M-G	G
PRODUCCION	3.8	4.3	5.9	6.1	6.8
EMPLEO	1.6	2.7	3.1	3.3	3.8
PRODUCTIVIDAD	2.1	1.6	2.7	2.7	3.0
PRECIOS	19.6	19.6	18.9	19.5	19.6

FUENTE: Elaboración con base en SPP Sistemas Nacionales.

Lo que se ha podido observar en industria típicamente micro (como tortillería y molinos de nixtamal) es que a mediados de los 70 se comenzó a introducir nuevas maquinarias, que incrementan la productividad del trabajo-desplazando con ello a trabajadores.

Los estratos más pequeños, aumentan productividad y producción, más que los que tradicionalmente se hubiera dicho y los estratos o industrias típicas de establecimientos más grandes absorbe más empleo de lo que pudiera anticipar.

Otra aspecto novedoso a nivel de grandes agregados, es el cambio en precios; ya que se espera que los establecimientos más pequeños, por funciones en sectores más competitivos aumenten en menor proporción los precios que los establecimientos grandes, que tienen más posibilidades de acordar los precios entre sí.

En el mismo cuadro 11 también se observa que no se encuentran diferencias significativas entre las conductas de precios de los diferentes estratos. Es evidente que la presentación de las cifras agregadas neutralizan diferencias, pero es significativo que a nivel agregado existe una

independencia entre la tasa de crecimiento promedio anual de precios y el tamaño de las industrias típicas.

Estos resultados se pudiesen explicar por la competencia que se expresa a través de modalidades diferentes a los cambios en los precios. Esto iría de acuerdo con el hecho de que se observa un "status" de convivencia pacífica en muchos sectores en los cuales existen tamaños diferentes de empresas. Retomando la competencia y la de los diferentes estratos para afrontar la lucha competitiva, se pone de manifiesto en el primer renglón del cuadro 11 la mayor capacidad de crecimiento de las empresas, cuanto más grande resulta ser, constituyen las ventajas relativa de las grandes empresas sobre las pequeñas.

Para profundizar más en el proceso de competencia del sector manufacturero en la (gráfica 1, ver anexo) se presentan las tasas de crecimiento de producción de las industrias típicas a lo largo de los años que van desde 1970 a 1982.

El rasgo más sobresaliente de esta gráfica, es la profundidad que presentan los tamaños más grandes en sus fluctuaciones, tanto a la alza como a la baja. Verbigracia, la recesión de 1975-1977, es sumamente grave para la G y la M-G de modo igual ocurre con el auge de finales de los años 70 con el cual los tamaños más grandes de empresas, reaccionan más que los pequeños. Globalmente se podría decir que, las industrias típicas más grandes, observan un carácter procíclico. El cuadro 12 muestra la evolución del producto en períodos de auge (1972-74 y 1978-81) y en períodos recesivos (1975-77, 1982), mostrando ser una relativa inelasticidad de la actividad de los estratos de IMP respecto de los estratos de grande; es significativa la diferencia entre el estrato típico G y el resto de las industrias.

Comparando el comportamiento de los sectores de IMP respecto al G en los últimos períodos de auge y recesión, se constata una prociclicidad de este último, creciendo a una tasa promedio de 10.2 % anual en 1978-81 y decreciendo en 9.2% en 1982.

agudas en las tasas de crecimiento de su producción .

Existiría, entonces, alguna influencia del efecto tamaño en la explicación del comportamiento cíclico de los diferentes sectores.

Lo mismo sucede como la cerveza, como lo refleja la gráfica 6 (ver - anexo) también se mencionaría al mismo efecto

La gráfica 6 también presenta evoluciones de las tasas de crecimiento de la fabricación de automóviles; la que por supuesto es la mas representativa de los bienes durables y es aquí, donde se denota también el carácter procíclico de los tamaños como el de los sectores. Sin embargo, no sería este el caso del cemento hidráulico. Como se muestra en la gráfica -- 5, en donde presenta un comportamiento menos procíclico, que la producción de tabique o la de estructuras metálicas para la construcción.

Este fenómeno pudiese ser, debido a los niveles absolutos de producción y a la mayor variabilidad asociada o bien por diferencias en el perfil de la demanda de destino.

Anteriormente se señaló la relación existente entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el tamaño de los establecimientos. Las - industrias típicas M-G, P-M y G, para la muestra estudiada, presenta tasas de crecimiento de la productividad, superiores a los estratos MI y MI-P.

También la productividad en las diferentes industrias típicas tiene un igual comportamiento a nivel de actividad; sin embargo esta similitud es resultado de que la definición que se toma de la productividad del trabajo como el producto por hombre empleado. Siendo indicadores de nivel ambas variables- producto y empleo, los cambios, en la productividad reflejan el avance en el progreso técnico y en la calificación de mano de obra.

A pesar que los estratos típicos de IMP aumentan su productividad a una tasa menor que la gran industria, sus incrementos son menos vulnerables en los períodos de crisis económicas.

### 5.3 Algunos Rasgos del Comportamiento Financiero de la IMP.

En el comportamiento financiero de la IMP en México, existen dos aspectos básicos que cabe destacar.

de las conductas de las entidades financieras.

La primera lectura mencionada se basa en los programas de desarrollo para la IMP con una interrupción a los instrumentos financieros.

La segunda lectura no parece resolver el manejo completo de instrumentos financieros.

Finalizando, podemos ver que la constancia al crédito; la inclinación por los créditos a corto plazo, de capital-trabajo, el financiamiento de la inversión con recursos provenientes de la propia empresa y asiduidad al crédito de proveedores para el financiamiento de la compra de insumos. Cabe -- afirmar, que son las características más sobresalientes del sistema financiero de la IMP. Y estas características son más relevantes en la pequeña empresa; el efecto tamaño parece ser decisiva en este caso.

#### 6.- COMPORTAMIENTO RECIENTE DE LA IMP PERIODO 1982-1986.

Actualmente, la economía mexicana está soportando - la crisis más severa de su historia. El sector manufacturero, tradicional motor del crecimiento, ha visto interrumpido su dinamismo de manera relevante.

La abrupta terminación del auge, en 1981, se ha visto sucedida de caídas en la producción industrial sin precedentes en el país; PIB alcanzado por sectores en 1985 fue inferior en casi 3% al de 1981 y en 1986, hubo una caída en la actividad manufacturera.

La metodología que utilizaremos se basará en la información manejada por Banco de México y del INEGI para obtener algunas inferencias para ciertos sectores típicos de IMP y de la gran empresa en el período 1981-1985. También en el marco del proyecto llevado por ONUDY/CECOPI "Estrategia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria en México" - llevó a cabo un programa de monitoreo dirigido en la IMP. Es-

bre el comportamiento de la empresa; sobre este efecto es quizá sobre el que se encuentran mayores referencias por el hecho de que no es una especificidad de la IMP.

### 5.1 Productividad del Trabajo Análisis Estático.

Considerando el sector manufacturero en su conjunto, se constata la existencia de una relación positiva entre tamaño promedio y producto por hombre empleado.

En efecto, en 1966 la productividad de la pequeña empresa era 2.2 veces mayor que la de la microindustria, la de la mediana era tres veces mayor que la de la micro y finalmente, la productividad de la gran empresa casi cuadruplicaba a aquella de la microindustria.

Además existen diferencias importantes al considerar los distintos sectores productivos (el efecto mercado). El cuadro 10 representa estimaciones de la productividad del trabajo en la micro, pequeña, mediana y gran industria, considerando solamente los cinco estratos típicos que, como se discutió en la sección precedente, cubren el 70% del empleo manufacturero.

Sectorialmente los mayores niveles de productividad, se observan en las industrias de bienes de capital, bienes intermedios generalizados y manufacturas tradicionales; por otra parte, las empresas productoras de finales alimentarios muestran las productividades más bajas.

Es de interés observar las cifras del cuadro 10 es que, al interior de cada estrato de IMP, la productividad del estrato típico en donde se comparte el mercado con el vecino de tamaño mayor es superior a aquella que resulta cuando se comparte con el vecino de menor tamaño. Es decir en la microindustria, la productividad de la industria MI/P es mayor que la correspondiente a la MI pura. En la pequeña industria, el producto por hombre empleado es mayor en M-M que en MI/P; mientras que para la mediana, la productividad del trabajo

CUADRO 10  
 PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN INDUSTRIAS TÍPICAS  
 (SECTOR MANUFACTURERO = 100)

	FINALES ALIMENTARIOS	INTERMEDIOS ALIMENTARIOS	MANUFACTURAS TRADICIONALES	INTERMEDIOS DE MANUFACTURAS GENERALIZADOS	INTERMEDIOS GENERALIZADOS	BIENES DURABLES	BIENES DE CAPITAL	PARTES Y COMPONENTES	TOTAL
MICROINDUSTRIA (TOTAL CENSAI 36.4)									
MI	32.8	14.1	23.0	16.5	19.7	-	-	-	22.0
MI-P	28.9	41.3	37.7	29.8	38.0	-	49.4	46.7	36.0
MI y MI-P	31.8	14.9	30.7	17.9	29.7	-	49.4	46.7	28.0
PEQUEÑA INDUSTRIA (TOTAL CENSAI 61.4)									
MI	48.0	68.1	59.8	61.2	70.9	-	65.7	81.5	61.0
P-M	106.0	127.8	62.8	70.8	82.5	104.1	93.1	87.1	79.0
MI-P y P-M	93.5	120.7	61.5	70.0	77.6	104.1	90.7	83.5	71.0
MEDIANA INDUSTRIA (TOTAL CENSAI 108.9)									
P-M	121.6	107.6	68.0	83.6	134.0	37.5	101.0	101.6	99.0
M-C	77.8	-	121.4	81.5	226.8	183.0	106.1	73.2	105.0
P-M y M-C	86.5	107.6	89.7	82.0	158.6	154.7	103.5	76.3	102.0
GRAN INDUSTRIA (TOTAL CENSAI 138.1)									
M-G	76.6	-	135.0	82.0	171.6	142.9	127.3	76.6	101.1
G	130.0	-	115.0	78.2	85.1	51.9	96.7	81.7	92.0
M-G y G	146.5	-	129.9	81.7	97.2	68.9	110.7	77.9	103.0
TOTAL DE INDS. TÍPICAS	61.3	33.2	82.8	78.6	87.8	76.2	104.0	75.9	80.0

NOTA: La productividad del trabajo se define como el cociente entre el valor agregado censal bruto y el número de personas.

FUENTE: Elaborado con base en XII Censo Industrial 1986.

Productividad del trabajo, presenta un efecto tamaño sobresaliente. La productividad se incrementa según aumenta el tamaño del establecimiento. Esto, no implica la existencia necesariamente de una unión relevante entre trabajo y eficiencia.

Este efecto tamaño disminuye cuando empresas de diferente tamaño comparten un determinado mercado. Así, cuando se combina el efecto competencia por ejemplo cuando se consideran las individuales típicas del MI-P y el efecto mercado se considerará el estrato de MI-P, pero en un sector determinado, finales alimentarios.

Mientras los sectores de IMP se dinamizan relativamente menos en el auge, pero sufren una caída menos drástica en la recesión.

La (gráfica 2 del anexo) muestra el efecto marcado sobre la microindustria. Se observa como el carácter anticíclico de estas industrias, se debe en buena medida a la preponderancia de mercado de bienes finales alimentarios de carácter básico. Así mientras la producción de ladrillo y tabique muestran las oscilaciones drásticas, explicadas por el carácter procíclico de la construcción, la producción de tortillas tiende a crecer, no obstante la crisis, por las políticas que se implementaron en esos años y por el cambio de helados y paletas, muestra una estabilidad dado que es un bien de muy bajo precio y de consumo popular.

CUADRO 12

DINAMISMO DE LOS ESTRATOS TÍPICOS EN EL CICLO (TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUALES DE LA PRODUCCION).

	AUGE 1972-74	RECESION 1975 -77	AUGE 1978-81	RECESION 1982.
MI	3.8	3.8	6.0	1.3
MI-P	5.6	1.8	6.3	- 0.8
P-M	4.8	5.5	7.9	1.5
M-G	8.7	3.7	7.6	- 1.5
G	14.3	0.1	10.2	- 9.2

FUENTE: Elaboración con base en SPP. Sistema de Cuentas Nacionales.

En la gráfica 3, (ver anexo) se observa un comportamiento estable en la producción de pan y pasteles. (bienes de consumo básico y definido)

Parece ser que el efecto mercado es la explicación en estos casos. Sin embargo, vendría a cuestionar el hecho de que la estabilidad que muestran esas producciones se explique por el tipo de bien.

La industria de refrescos también es de consumo básico por la difusión que tiene pero, la gráfica 5 (ver anexo), demuestra las oscilaciones

En el primero, la IMP se diferencia del promedio de los establecimientos industriales en lo referente a sus niveles de endeudamiento.

En 1980, aproximadamente 74% de los recursos empleados por la IMP eran propios, mientras que el 26% provenían del sector financiero. (4)

En segundo lugar se presenta una variabilidad al interior del conjunto de la IMP. Los promedios para la mediana y pequeña muestran desviaciones, sin embargo, estas variaciones son coherentes o lo que se esperaba: los niveles de endeudamiento aumentan con el tamaño de las empresas.

Podemos decir, entonces que la IMP se autofinancia y cuando incurre en el mercado financiero va hacia la búsqueda del crédito a corto plazo, de capital de trabajo; en 1980 el crédito contratado por la IMP a corto plazo era de 76% y el 24% a largo plazo.

La homogeneidad sectorial de estas dos relaciones relativiza la importancia, que pudieran tener especificidades por tipo de actividad.

A nivel general la IMP tiene una vinculación endeble con el sector financiero.

Esta apreciación conlleva a 2 lecturas posibles.

- 1) La IMP no utiliza crédito porque las condiciones y los requisitos que se le imponen superan las posibilidades técnicas y operativas.
- 2) La IMP no emplea crédito porque la lógica de la empresa industrial en México pasa más por la generación de recursos internos para la inversión que la recurrencia al crédito.

Lo anterior supone que el sector financiero, tiene una conducta positiva, lo cual parece necesario por ahora con el propósito de aunar más el comportamiento de la IMP. Fuera

(4) Las cifras provienen de FOIAIN(1982). Características de la industria pequeña y mediana en México. En el capítulo se define de manera diferente a la IMP por lo que las observaciones que se hacen aquí no se refieren al mismo segmento de empresas que se ha venido analizando.

te mecanismo de contacto directo con el empresario, aunque - con cobertura limitada, aporta también evidencia, básicamente cualitativa acerca del desarrollo actual de la IMP.

#### 6.1 Evolución reciente de la actividad económica de la IMP. Análisis a nivel de rama industrial.

Cabe mencionar que el Sistema de Cuentas Nacionales no diferencia la presencia de los estratos en cada rama de actividad. Sin embargo, es posible deducir, indirectamente y con las limitaciones del caso, algunos resultados para sectores - típicos de IMP.

Consideremos una muestra de 23 ramas manufactureras, once de las cuales sobresalen por una presencia muy importante de empresas de IMP, mientras que en las doce restantes, destaca la gran industria. Estas 23 ramas representaron en el período de 1981-86, el 47% del PIB manufacturero total. Los -- sectores representados por la IMP son alimentos, vestido, calzado, madera e imprenta y editoriales.

La gran empresa por su parte, incluye las industrias de alimentos, metálicas, básica, maquinaria eléctrica y equipo de transporte. En el cuadro (ver anexo) se presenta la evolución del PIB manufacturero en cinco sectores de IMP (11 ramas) y cuatro sectores de grande (12 ramas) para el período 1981-1986.

- 1) Se aprecia una relativa inelasticidad de la producción de - sectores de IMP respecto a cambios en la actividad manufacturera global. En la medida que la IMP se ubica en sectores productores de bienes de consumo generalizado, que además no dependen crucialmente de las importaciones, el efecto de la recesión económica ha sido menos severo: la tasa de crecimiento promedio del producto en 1981-1986 fue, -- para los sectores típicos de IMP, de 0.4%; mientras que -- para los sectores típicos de la gran empresa se observa un

decrecimiento promedio anual de 3.1%.

- 2) La industria alimentaria de IMP presenta cifras de crecimiento siempre positivas.

Por su parte, las ramas alimentarias de gran industria, muestran crecimientos negativos en 1983 y 1984; esta situación probablemente se explica por la escasa flexibilidad -- productiva que normalmente tienen los establecimientos grandes.

- 3) Las actividades más sofisticadas, pertenecen a los sectores típicos de grande, en especial maquinaria eléctrica y equipo de transporte. Estos dos sectores muestran una caída de 13% anual en 1982-83, mientras que se recuperan para crecer 13% en 1984-1986.

Los sectores de IMP sufren fluctuaciones menos drásticas; sin embargo, son considerables los efectos de la crisis sobre todo en 1983 en los sectores de calzado, madera e imprenta y editorial.

- 4) A nivel macroeconómico, se observan caídas importantes en la inversión, tanto nacional como importada.

Las cifras del cuadro 13 presentan índices trimestrales de la producción interna de las importaciones de maquinaria y equipo. Ambos índices muestran niveles inferiores a los que prevalecían en 1982, cabe tener en cuenta que en ese año ya se apreciaba un descenso en la inversión, que indica un estancamiento de esta variable.

En 1986 se constata una recuperación a partir de niveles, el último semestre de 1984, 20% inferior a 1982. Sin embargo, la inversión en el primer bimestre del año en curso refleja una caída de 10 puntos respecto al trimestre anterior, lo que sitúa por debajo de los niveles alcanzados en 1982.

CUADRO 13

INDICADORES AGREGADOS DE LA INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO  
1984 - 1986 (1982 = 100 )

INVERSION	1984		1985				1986
	III	IV	I	II	III	IV	I
IMPORTADA a/	70.5	74.1	70.1	79.0	80.4	91.0	91.0
NACIONAL b/	73.4	69.6	88.8	88.1	87.7	88.4	77.5

a/ Índice en dólares

b/ Índice en pesos constantes.

FUENTE: SPP, INEGI. Cuaderno de información oportuna con base en Encuesta Industrial Mensual, SHCP y Banco de México.

#### 6.1 Análisi a Nivel de Clase Industrial Cobertura Nacional.

Utilizando el Sistema de Cuentas Nacionales de México que proporciona información de diversas variables del sector manufacturero a nivel de 4 dígitos. Podremos seguir la evolución de la productividad, empleo, producto, precios margen de ganancia y salarios.

El objetivo es analizar el comportamiento de estas variables durante el período 1982-86. Considerando una muestra de 10 clases típicas de IMP. De estos 10 subgrupos, 4 se ubican básicamente en la microindustria (M-I), dos se refieren a actividades compartidas por la micro y la pequeña (MI-P) y cuatro incluyen empresas de tamaño pequeño y mediano (P-M) principalmente. Acorde con el Censo Industrial 1985, la presencia de empresas grandes en estos sectores es marginal.

Estas diez clases representan menos del 1% del empleo y menos del 10% del PIB manufacturero; respectivamente, por lo cual no se puede considerar representativa.

Su elección servirá para ver algunos rasgos particulares de sectores muy típicos de la IMP.

Los cuadros del 8 al 13 (ver anexo) contienen los indicadores señalados para cada una de las 10 clases. De lo anterior podemos resumir lo siguiente:

1) Las cifras de producción y empleo (cuadro 8 y 9) implican un efecto de la crisis relativamente menor en el estrato triplicado MI. Las clases de tortillería, helados, y paletas mantienen un ritmo de crecimiento positivo en 1983-86, ello se explica por el carácter de consumo popular que tienen estos bienes. Por otro lado, la actividad de ladrillos y tabiques es procíclica en 1983 y 1984 respectivamente cayó y se recuperó. Este comportamiento se explica porque la construcción es una industria que acentúa el ciclo económico de manera significativa.

2) En el estrato MI-P incluye dos clases distintas: muebles de madera cuya demanda se ha contraído en alguna medida debido a que se trata de bienes básicos y su producción depende de la industria de la construcción pan y pasteles por ejemplo triplicado la IMP cuya demanda ha crecido a pesar de la recesión.

Las clases de P-M incluyen producciones semibásicas exceptuando medias y calcetines, presenta caídas en niveles de producción y empleo.

3) El dinamismo de la productividad del trabajo presenta un comportamiento variado (cuadro 10). La mayoría de las clases, permanece sin cambio. Únicamente la tortillería muestra un aumento mientras que la alfarería y dulces tienen una caída relevante. Es imposible decidir conclusiones acerca de cambios auténticos en la productividad del trabajo el desaceleramiento de la producción y empleo en el período considerado introduce sesgos en la medición de este indicador. Idealmente una estimación confiable de los cambios en la productividad necesita que el producto estuviera creciendo, ya que existiese un -

descenso en el empleo proporcionalmente mayor significaría, --  
arrónicamente, un incremento en la productividad del trabajo.

4) Las clases típicas de IMP, exceptuando medias, calcetines, dulces, bombones han incrementado sus precios por debajo de - promedio manufacturero (cuadro 11). Esto puede ser un indicador de los problemas de la IMP para sostener sus precios al ritmo de la inflación, sea por su poco poder de mercado y/o - por localizarse en sectores donde la competencia en precios - se produce con fuerza.

5) El desarrollo de las ganancias sobre ventas refleja, en -- promedio, en menor dinamismo en las clases típicas de IMP respecto al total manufacturero (cuadro 12). Al interior de los - tres estratos típicos detectan diferentes comportamientos, - - ocho de las 10 clases presentan incrementos, sobresaliendo calzado, helados, paletas; mientras que la producción de tortilla ha disminuído, ya de por sí, su escaso margen. Esto se explica, por el control de precios al que se encontró este bien de consumo básico.

6) En el (cuadro 13) se indica la caída drástica en el salario real; en todos los casos, el salario real es menor en 1986 -- con respecto a 1982. Esta pérdida del poder adquisitivo se refleja en caídas del consumo, contribuyendo esto a explicar la actual resección.

Los sectores mas afectados laboralmente de la muestra han sido la tortillería, alfarería, cerámica, helados, pastes- todas microindustrias, presentando caídas de 14%, 16% y 20 % respectivamente entre 1982 y 1986. Las caídas en el salario real de la muestra han sido menores que para el promedio industrial; lo cual pudiese sugerir que en la gran empresa la contratación salarial es aún mas severa.

Análisis a Nivel de Clase Industrial; Seguimiento Trimestral.

La encuesta industrial mensual que publica INEGI -

proporciona información para una muestra de 1223 establecimientos ubicados en 57 clases de actividad. La mayoría típicas de la gran industria. Esta fuente lleva un seguimiento a corto plazo de la producción y el empleo en clases típicas de IMF y en clases típicas de grande, para así establecer las comparaciones que resulten pertinentes, por otro lado, el Banco de México publica en sus indicadores del sector productivo, índices mensuales del volumen físico de producción para una muestra de 102 - clases industriales donde la cobertura es a nivel nacional, incluyendo clases típicas de IMF.

En los cuadros 14, 15, y 16 (ver anexo) se presentan indicadores de la evolución de la producción utilizando las fuentes mencionadas. Los cuadros 14 y 15 se construyen con la información de INEGI y el cuadro 16 como la de Banco de México. El cuadro 14 incluye 9 clases típicas de IMF. La primera columna contiene el número de establecimientos por clase, la segunda corresponde al promedio de empleados por establecimientos (lo que proporciona una idea de su tamaño) y el resto corresponde al promedio de empleados índices de producción observando en las empresas de la muestra para los trimestre 1984-III a 1986-II. El cuadro 15 contiene la misma información, pero para 13 clases de actividades típicas de la gran industria. Finalmente en el cuadro 16 se incluye 7 clases típicas de IMF y, además la evolución de la producción para el período 1982-I a 1986-IV se presenta el porcentaje del empleo de clase producido por establecimientos menores a 250 empleados (según el Censo Industrial de 1985), lo que da idea de la tipicidad de IMF. Como se denota, una gran proporción del empleo en cada clase corresponde a establecimientos de IMF.

De las cifras contenidas en los cuadros mencionados podemos resumir lo siguiente:

- 1) El dinamismo de la producción en general considerando los diversos sectores y estratos típicos presenta comportamientos muy diferentes.
- 2) No se aprecia una diferencia relevante entre la evolución de clases típicas de la gran empresa, en ambos casos se denotan clases que han mantenido un crecimiento positivo y clases muy afectadas por la recesión.
- 3) Se observan diferencias entre las clases de IMP y las grandes normalmente son favorables a la IMP generalmente, estas no deprimen su producción de manera tan marcada como las clases de gran empresa, donde se observan clases con producción de 20 a 40% por debajo de los niveles de 1982. Sin embargo, existen clases de gran industria que presenta un desempeño superior al de las mejoras de IMP.
- 4) Las anteriores observaciones confirman la hipótesis de la aciclicidad de la IMP y la prociclicidad de la gran industria. -- Ejemplo típico de clases acíclicas, todas del IMP como son -- harina de maíz, pan, pasteles, molienda de nixtamal y preparación de carnes con ritmos de crecimiento por arriba del promedio manufacturero, lo que implica atenuar la crisis.

Las clases de gran empresa por otra parte que han experimentado rígidas caídas en su producción, agudizan el ciclo económico como son: la cerveza, productos de asbesto, aparatos electrodomésticos, fabricación de automóviles, tubos pesados de hierro y acero.

Con base en las cuatro observaciones anteriores y tomando en cuenta podemos concluir que, los sectores productores de bienes de consumo final básico han mantenido niveles aceptables de producción.

Estos sectores comprenden un gran número de establecimientos de IMP. La gran empresa ha experimentado drásticas caídas en su producción en los sectores de bienes de consumo

durable mientras que en los sectores productores de bienes intermedios, la caída no ha sido tan drástica, ya que se han denotado crecimientos importantes en algunas clases correspondientes a estos bienes. Finalmente, algunos sectores de IMP cuyo dinamismo está aunado al de la gran industria han experimentado dificultades para soportar la crisis. Como ejemplo tenemos la clase de cubresientos que muestra un nivel de producción en el último trimestre de 1986, 22% inferior al promedio de -- 1982. Sin embargo, las clases de pinturas, lacas, y similares, mosaicos y similares-ambas ligadas a la industria de la construcción presentan comportamientos muy discretos, básicamente la última, al situar su producción en 1986-IV en un nivel 27% inferior al de 1982.

#### Programa de Monitoreo de la IMP.

En la semblanza del proyecto ONUDI/SECOFI, estrategia para el desarrollo de la pequeña y mediana industria en México, se desarrolla una serie de entrevistas con empresarios de la IMP. El objetivo es hacer un sistema de información con dos propósitos fundamentales; adaptar o crear nuevos instrumentos de política y colocar las problemáticas específicas de la IMP en la actualidad. (5)

El sistema de monitoreo de la IMP no pretende ser una encuesta de opinión empresarial ni ser representativo tampoco de la IMP; más bien, parte de una identificación de los problemas más profundos en la actualidad. Así, al seleccionar empresas realmente afectadas por el problema de interés, se podrán corregir algunos resultados para el conjunto. Hasta el momento, se cuenta aproximadamente con 60 empresas en la muestra, la mayoría localizadas en el área metropolitana del D.F. El resto corresponde a los Estados de Jalisco, Chiapas, Tabasco, Oaxaca y Baja California. Los sectores son muy diversos -- y los problemas en particular se concentran en las siguientes

areas: Generación de empleo y producción de bienes básicos; relación comercial con el sector público; exportación directa o indirecta; tecnología; liberación comercial; subcontratación. Esta relación está expuesta en forma abierta, ya que los problemas pueden ser diversos y específicos al considerar diferentes regiones.

A pesar de contar con reducido número de empresas, es posible derivar inferencias que si bien solo son válidas para la muestra, en algunos se pone de manifiesto el carácter general de ciertas problemáticas. Sin embargo, los hallazgos que se presentan son preliminares y sujetos a la evidencia -- adicional que el Programa de Monitoreo vaya aportando.

El principal mercado de las empresas de la Ciudad de México se concentra también en la capital del país. Esto -- explica, en parte, la retinencia de los empresarios para reubicarse y permite prever las dificultades que la desconcentración enfrentará en la práctica. Es importante señalar la existencia de una amplia infraestructura (parques industriales, estímulos fiscales, etc.) en algunas zonas del país. Por otra parte además de la concentración del mercado, se exponen las siguientes razones para claudicar el cambio geográfico: arraigo de la -- fuerza de trabajo y la problemática para conseguir mano de -- obra calificada; dificultades también en la obtención de materia prima y desconfianza ante posibles cambios de prioridades en la política industrial.

La capacidad instalada de uso se encuentra deprimi do. Particularmente en los sectores productores de bienes de consumo básico que han mantenido ritmos de crecimiento aceptables.

Sin embargo, algunos empresarios acuden a la maqui la, lo que les permite ajustar rápidamente la producción, sin generarse una capacidad ociosa o presentarse cuellos de bote-

lla, ante fluctuaciones en la demanda, que anteriormente han sido a la baja.

Los insumos conforman el ítem más importante en la estructura de los costos. Los salarios no rebasan en general, el 20%. Ello sugiere, que los incrementos continuos en los costos reflejan el principal motor de los aumentos en los precios. A su vez, se aprecian disminuciones sensibles en los límites de ganancia.

La relación comercial con el sector público ha mejorado sin embargo, aún es complicada. Las empresas que abastecen a entidades del Gobierno (PEMEX, CONASUPO, etc.) indican la existencia de dificultades en los pagos, imposición de precios y devoluciones injustificadas. Ello agudiza los problemas de liquidez, básicamente en aquellas empresas cuyo principal cliente es el gobierno.

Han sobresalido algunas empresas que efectúan innovaciones, tanto de procesos como de productos. La innovación generalmente es resultado de investigación tecnológica realizada en la propia planta (empresas metal-mecánica) o de adaptaciones o copias de productos ya existentes (vestido y calzado).

Los cambios a la política comercial se han venido desarrollando desde julio de 1985 y la adhesión de México al GATT constituyeron aspectos básicos para la reestructuración y desarrollo futuro del sector manufacturero. La participación directa de la IMP en el Comercio Exterior es pequeña. Sin embargo, proliferan establecimientos de IMP que indirectamente incurren a los mercados internacionales.

La política comercial y su impacto no puede generalizarse. Es necesario considerar las especificidades al examinar los instrumentos de dicha política. Aunque el tipo de cambio que se maneja en las transacciones comerciales con el ex

terior es el mismo para todas las fracciones, las tasas arancelarias oscilan entre 0 y 50% acorde al sector que se trate. - Por otro lado, la estructura del comercio exterior y las propensiones a importar y exportar varían a través de los sectores, lo que conlleva a diferentes perspectivas para los mismos.

El impacto de la política comercial sobre la IMP - distingue por lo menos cuatro casos de tipo de empresas, y no necesariamente excluyentes entre sí. Primeramente, existen empresas que producen insumos correspondientes a fracciones arancelarias que se han ido liberando. En términos de calidad y - precio, son variadas las materias primas de origen nacional que estarán en una posición de desventaja frente a la competencia - internacional.

Un segundo grupo de empresas serían las que consumen productos de las primeras. En los casos en que la calidad y/o el precio de los insumos importados sea más conveniente, - se contemplará un cambio en la composición de la materia prima en favor de la importación. En principio, este fenómeno implicaría beneficios para las empresas de este grupo que pudiesen ser aprovechados para mejorar su competitividad.

Un tercer conjunto que se cruza con el anterior serían las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras. Existen instrumentos que desean promover la expansión de las - exportaciones manufactureras. Aunque, la competencia internacional es fuerte, aunado a la escasa participación de la IMP en las exportaciones, representa dificultades graves para este grupo de empresas.

El cuarto y último grupo es el que producen ciertos bienes finales que actualmente se pueden importar pagando el - arancel correspondiente.

La diferencia con respecto al primer grupo es el - destino de la producción. En el primer conjunto, las ventas se efectúan principalmente en el mismo sector manufacturero, para este cuarto grupo, la demanda procede del público consumidor, -

dados los patrones de consumo en ciertos bienes finales, pueden ejercer una presión adicional sobre los productores nacionales, independientemente de las condiciones relativas de calidad y precio.

Esta convencional clasificación sectorial, ayuda a ilustrar los por menores del impacto de la liberación comercial sobre la IMP. En estos cuatro grupos se ha supuesto una actitud pasiva por parte de los empresarios, supuesto que en muchos casos habría que revisar.

Al comprobar las diferencias existentes en el impacto de la política comercial, también se observa un tipo de respuesta acertada para hacer frente a la apertura la necesidad de ser eficiente. Las metas y potencialidades de desarrollo que implica la competencia internacional significan para amplios sectores de IMP, la necesidad de modernización y el aumentar la productividad y competitividad. Las políticas de reconversión industrial que el Gobierno Mexicano está impulsando abarcan sectores donde existen muchas empresas de IMP. Este segmento desempeña un papel protagónico relevante en aquellos casos en que un análisis de eficiencia actual y de sus potencialidades futuras, así lo indique. Finalmente hay que tener en cuenta la capacidad de generación de empleo a bajo costos de la IMP para la implementación de programas de fomento al empleo productivo para enfrentar las temporales presiones de la demanda de ocupación como resultado de la reconversión en algunos sectores de la industria manufacturera y crecimiento en la producción.

#### Conclusiones y Comentarios Finales.

En estas conclusiones no se pretende abarcar todos los temas tratados, sino enfatizar aquellos que parecen más sobresalientes, para profundizar más.

Un primer aspecto es de la propiedad que tienen algunos estratos para controlar ciertos mercados. Así se localizó una específica microindustria y gran industria. La pequeña y mediana, sin embargo, presenta una tendencia de competir sus mercados con otros tamaños de empresas. Subjetivamente, entonces habría una cantidad de actividades donde se proyectarían programas con alternativas de tamaños, que por supuesto no se presentarían en el caso de las industrias micro y grandes y - donde no existe la posibilidad de crecer paulatinamente.

En otro extremo, actividades donde la única alternativa económica es la microindustria.

La diferencia entre los tres efectos que influyen - en la conducta de las industrias pequeñas y medianas, conforman un importante aspecto para destacar. La mayor parte de las comparaciones, que generalmente se hacen entre diversos tamaños de empresas, no hacen esta distinción y por ello finalmente atribuyen al tamaño de las empresas con mayor importancia de la que tienen.

Un ejemplo, es cuando existe una relación positiva, entre tamaño y productividad, es decir, las empresas cuanto - más grandes son, mayores niveles de productividad alcanzan - se discriminaba entre los diferentes efectos.

Esto llevaba a la conclusión de las diferencias - en productividad, que se pueden atribuir al tamaño como tal - a la escala de producción, se ven atenuadas una vez que se considera el impacto de los efectos competencia y mercado.

Estas consideraciones, relativizan la importancia del efecto tamaño, ayudan en la explicación de un status de - convivencia entre los diferentes tamaños de empresas.

Diversos factores que aluden a la calidad de la - información pueden afectar esta observación. Sin embargo, es importante considerar lo que generalmente se pensó, que la -

empresa más grande tendía a desplazar a la más pequeña de los mercados, sin que dicha proposición deje de ser verídica, al parecer hay un gran número de casos en que se ve relativizada.

Un tercer punto es el del dinamismo de los diferentes tamaños. Otra vez el efecto tamaño está premeado por los otros dos.

La IMP, sin embargo, muestra un dinamismo notable en el período analizado, y las cifras sugieren una incorporación de cambio técnico que se expresaría en el aumento de la productividad del trabajo.

En conjunto, la tendencia que presenta el sector industrial, en el período, muestra un incremento sostenido de la participación de las empresas de mayor tamaño. Como se denotó anteriormente, esta tendencia no significa que la industria tienda a ser mejor internacionalmente más productiva. Aparentemente, la eficiencia depende de muchas cosas, además del tamaño.

En México, se le ha dado relevancia al tamaño, --- cuando se discuten los problemas de eficiencia del sector industrial. Los datos expuestos muestran que los efectos competencia y mercado tienen una importancia y por lo tanto sugiere la eficiencia, como tal resulta más compleja como objetivo de aumentar el tamaño de las plantas.

Actualmente algunos países están impactando en el mercado mundial lo están logrando como la incorporación de nuevas tecnologías; dinamismo empresarial; pero la unión de sectores industriales y diferentes tamaños de empresas que les dan la versatilidad que requieran para penetrar y permanecer en el mercado internacional.

Respecto al sector financiero, no presenta aspectos novedosos existe la relación negativa entre tamaño y acceso al crédito, que se refuerza respecto al crédito de largo plazo.

Por los elementos que presentaron, la IMP no ofrece peculiaridades demasiado relevantes, mas bien reproduce las debilidades de la gran industria.

Finalmente el comportamiento cíclico de la IMP, -- acorde con lo expuesto, tiende a un financiamiento acíclico, -- que se explicaría por los sectores en que se ubica. Este punto sugiere profundizar las vinculaciones, que se establecen entre IMP y grandes empresas en los diferentes sectores industriales y por tanto, entre los diferentes tamaños, el sector industrial tiende a ser procíclico y tal vez sea este uno de los costos de modernizar el sector industrial, hacerlo mas competitivo y aumentar el peso relativo de las exportaciones -- en el aspecto industrial.

Este punto de la reindustrialización de la economía mexicana es importante, ya que exige respuesta que viabilicen -- la producción en un marco de cambios tecnológicos y de mercado.

#### Anexo Metodológico.

En la sección cinco de este trabajo, se empleo información a nivel de clase industrial, proporcionada por el -- Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática de -- la Secretaría de Programación y Presupuesto.

Estas cifras cubren el período 1970-82, no distinguen la participación de los diferentes estratos de tamaño en las diferentes variables de interés-producción valor agregado, remuneraciones, empleo, productividad y precios.

Dentro de la metodología de tipificación de industrias expuesta en la sección cuatro, se seleccionó una muestra de 49 clases industriales, acorde a la nomenclatura vigente -- del sistema de cuentas nacionales\* de esta forma se conjuntan 10 clases industriales en cada uno de los 5 estratos típicos.

\* La muestra representaba el 59% del empleo y 42% de la producción total de 1976. Para 1980 los porcentajes son 56% y 53% respectivamente (ver cuadro A2)

(Exceptuando en MI, en donde sólo se colocan 9 clases industriales) a partir de esta selección se hacen las inferencias discutidas en el apartado -- cinco.

El criterio de selección de las 49 clases, reunió dos etapas. La primera, utilizó la información del último censo disponible.

Se calcularon para cada una de las clases, las participaciones en los totales de el número de establecimientos, el valor de la producción y el personal ocupado. Si la clase mostraba una participación superior al 1% en cualquiera de los tres estratos, se consideraría en la muestra. La -- consideración del número de establecimientos, permite asignar una probabilidad mayor de localizarse en la muestra a las empresas mas pequeñas, pues considerar únicamente las variables de producción o empleo hubiera sido un sesgo en la muestra hacia los establecimientos grandes.

Esto explica, el porque se utilizó la fuente censal, dada que la información de cuentas nacionales no contempla el número de establecimientos por clase. Acorde con la primera fase de selección, existían 38 clases industriales que individualmente representaba el 1% del total de establecimientos o del total del empleo o del total de la producción. En conjunto, las 38 clases de actividad representaban el 73% de los establecimientos, el 46% del empleo y 40% de la producción total.

En la segunda fase se eliminaron algunas de estas 38 clases en las que se notaba un predominio de la gran industria. Por último el conjunto de 49 clases seleccionadas se configuró basándose en la clasificación de actividades prioritarias de IMP elaborada por la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y viendo que la clasificación final incluyera un número similar de clases en cada industria típica.

En el cuadro A1 de este anexo se presentan las clases seleccionadas, reunidas en los cinco tipos de industria MI, MI-P, P-M, M-G, G, en el cuadro A2, se incluyen cifras relativas a la representatividad de la muestra. Se calculan las participaciones en el empleo de cada estrato, respecto al empleo muestra local.

Finalmente, en los cuadros subsiguientes, se muestran series históricas que cubren el período 1970-1984 para la producción, el empleo, la productividad, los precios, el margen de ganancia correspondientes a la muestra 49 clases de actividad.

La fuente para la elaboración de todos los cuadros, fue la información de subgrupo del Sistema de Cuentas Nacionales, proporcionada por la Dirección General de Estadística del INEGI.

---

CUADRO A1  
CLASES DE ACTIVIDAD SELECCIONADAS AGRUPADAS EN CINCO  
INDUSTRIAS TÍPICAS.

MI		2025 1501 Beneficio de café
	2023 1411 Molienda de nixtamal	2322 2702 Suéteres
	2093 1412 Fab. de tortillas	2711 3001 Muebles de madera
	2023 1602 Fab.piloncillo y panela	2921 3211 Imprenta y encuadernación
	2097 1942 Helados y paletas	3354 4543 Mosaico, tubos, bloques postes a base de cemento.
2412+2412	2711 Ropa exterior para hombre y mujer/ ropa exterior.	3610 5101 Msq.equipo e implementos para la agricultura.
	2432 2641 Cubreasientos, vestiduras, etc.	3699 5183 Partes y piezas para maquinaria incluye reparación.
	3311 4502 Vajillas, etc./loza, porcelana,	
	3331 4511 Ladrillos y tabiques no refractarios.	P-M
	3516 4901 Cortinas, puertas metálicas, etc.	2051 1111 Past.horrog.y envasado de leche
MI-P		2091 1701 Aceites, margarina y otras grasas vegetales comestibles.
	2041 1101 Matanza de ganado	2098 1801 Alimentos para animales.
	2021 1301 Harina de trigo	2082 1903 Dulces, barbones, confituras.
	2071 1311 Pan y pasteles	

---

**CUADRO A3**  
**ESTRUCTURA DEL EMPLEO DE INDUSTRIAS TÍPICAS EN LA MUESTRA**

	1970		1975		1980	
	NIVEL	%	NIVEL	%	NIVEL	%
Mi	177 945	17.3	187 895	15.9	213 485	15.3
Mi-P	222 712	21.6	243 734	20.7	293 632	21.0
P-M	219 484	21.3	240 937	20.4	288 010	20.6
M-G	259 075	25.1	312 127	26.5	372 755	26.7
G	151 715	14.7	194 552	16.5	230 477	16.5
<b>TOTAL</b>	<b>1 030 931</b>	<b>100.0</b>	<b>1 179 845</b>	<b>100.0</b>	<b>1 398 359</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: Elaborado con base en la información proporcionada por la Dirección General de Estadísticas Industriales del INEGI.

**CUADRO A4**  
**Clases típicas de Mi. Valor de la producción**  
**(MILLONES DE PESOS DE 1970)**

	1411	1602	1412	1942	2641	2711	4502	4511	4901
1970	5 187.9	220.5	6 116.7	264.1	215.1	5 637.3	712.5	1 274.1	634.3
71	5 187.9	229.8	6 116.7	273.3	246.0	5 879.7	716.0	1 300.9	708.5
72	4 985.6	232.2	5 878.1	282.9	279.3	6 251.8	751.0	1 492.0	732.0
73	5 162.0	263.1	6 086.1	292.9	352.4	6 747.8	788.0	1 669.1	763.1
74	5 245.0	268.3	6 184.0	303.2	436.7	6 567.5	847.2	1 773.6	934.3
75	5 447.3	255.6	6 422.5	313.8	447.4	6 561.8	879.2	1 917.5	872.8
76	5 810.4	241.2	6 850.7	324.6	399.9	5 829.0	1 026.0	1 944.4	888.0
77	6 313.7	247.4	7 444.0	335.8	361.0	6 544.9	1 047.4	1 718.1	877.9
78	6 547.1	284.4	7 719.3	347.6	843.1	6 776.0	1 376.6	1 720.0	820.8
79	6 801.3	297.7	8 019.0	356.0	550.9	7 317.2	1 590.3	2 137.9	933.7
80	7 133.4	277.2	8 410.5	368.7	603.5	7 618.0	1 853.2	2 345.6	1 016.8
81	7 517.3	254.2	8 863.1	379.2	737.7	8 185.4	1 923.8	2 453.9	1 077.0
82	7 932.3	285.1	9 352.4	389.0	511.1	8 033.2	1 861.7	2 417.0	996.5
83	8 387.5	315.5	9 878.4	398.0	289.4	7 334.1	1 902.4	2 152.7	855.8
84	8 752.4	334.3	10 331.1	408.2	408.2	7 255.2	2 009.3	2 425.9	885.5
<b>Tasa de crecimiento promedio anual</b>	<b>3.8</b>	<b>3.0</b>	<b>3.8</b>	<b>3.2</b>	<b>3.6</b>	<b>1.8</b>	<b>7.7</b>	<b>4.7</b>	<b>2.4</b>

**Cuadro A5**  
**Clases típicas de Mi. Personal ocupado**

	1411	1602	1412	1942	2641	2711	4502	4511	4901
1970	40 471	5 412	16 537	3 223	2 829	44 165	7 781	47 813	9 714
71	40 876	5 450	16 537	3 117	3 016	46 510	8 185	43 244	8 918
72	41 280	5 320	16 537	3 014	3 214	50 212	8 116	47 372	8 586
73	41 685	5 823	16 537	2 910	3 426	58 524	7 672	49 721	7 952
74	42 130	5 737	16 537	2 814	3 652	62 297	8 474	48 595	8 840
75	42 520	5 295	16 987	2 718	3 893	64 169	9 042	43 501	9 170
76	42 980	4 995	17 089	2 495	4 150	55 130	10 723	44 070	9 558
77	43 865	5 125	17 191	2 884	4 425	57 781	13 183	42 647	9 155
78	43 830	5 894	17 294	3 032	4 699	60 613	13 581	40 466	9 155
79	44 268	6 164	17 396	3 029	5 010	61 656	16 583	43 576	9 155
80	44 711	5 742	17 502	3 180	5 341	65 035	16 333	44 486	9 155
81	45 918	5 266	17 976	3 272	5 695	60 691	19 359	46 132	9 155
82	47 204	4 547	18 470	3 357	5 979	63 609	18 580	46 270	9 155
83	49 187	5 889	19 255	3 435	6 266	60 849	18 607	42 561	9 305
84	50 909	6 065	19 638	3 523	6 542	61 640	18 857	47 482	8 667
<b>Tasa de crecimiento promedio anual</b>	<b>1.7</b>	<b>0.8</b>	<b>1.3</b>	<b>0.6</b>	<b>0.0</b>	<b>2.4</b>	<b>6.5</b>	<b>0.0</b>	<b>-0.8</b>

**Cuadro A6**  
**Clases Típicas de MI-P. Producción**  
(Millones de pesos de 1970)

	1101	1301	1311	1501	2702	3001	3211	4543	5101	5183
1970	18 020 2	2 783 1	5 620 9	2 173 0	6 22 2	2 746 6	2 780 8	1 539 2	585 1	765 1
71	18 921 2	3 078 1	6 003 1	2 275 3	740 8	2 614 8	2 749 9	1 486 9	658 3	774 9
72	19 119 4	3 275 7	6 475 3	2 447 0	895 8	2 883 9	3 107 0	1 639 3	735 8	853 0
73	20 452 9	3 417 6	6 790 0	2 499 0	1 069 1	3 106 4	3 123 5	1 750 1	826 7	1 111 0
74	21 498 1	3 459 4	6 902 5	2 599 1	1 118 4	3 318 6	3 455 2	1 794 7	1 023 4	1 039 1
75	22 471 2	3 768 3	7 340 9	2 809 9	1 197 4	3 405 8	3 556 3	1 857 8	1 420 7	1 109 5
76	22 236 9	3 818 0	7 492 7	2 827 3	1 241 5	3 807 7	4 061 9	1 824 0	1 485 6	1 138 6
77	22 525 3	3 734 9	7 700 6	2 638 3	1 251 5	4 314 9	4 385 2	1 800 7	1 663 7	1 111 0
78	22 471 3	3 851 8	8 299 9	2 573 1	1 131 6	4 721 4	4 560 2	1 782 4	2 014 8	1 291 9
79	23 570 4	4 183 0	8 099 7	2 779 5	1 290 7	5 394 3	5 081 3	1 911 8	2 243 4	2 567 4
80	24 237 2	4 517 0	8 465 1	2 886 0	1 283 8	5 170 6	5 129 9	2 233 4	2 494 4	1 655 4
81	25 246 3	4 892 2	8 982 2	3 009 9	1 262 0	5 528 1	5 989 1	2 649 0	2 904 6	1 832 3
82	25 985 1	5 112 6	9 386 9	3 175 0	1 162 6	5 682 7	5 888 0	2 284 2	2 120 3	1 477 0
83	26 976 2	4 928 9	9 684 8	3 320 8	1 200 5	4 273 7	5 574 9	1 599 2	1 662 8	1 163 9
84	27 372 7	5 293 5	9 971 5	3 501 5	1 198 0	4 152 9	5 765 1	1 387 1	1 730 9	1 103 4
Tasa de crecimiento promedio anual:	3 0	4 7	4 2	3 5	4 8	3 0	5 4	-0 8	8 3	2 6

**Cuadro A7**  
**Clases Típicas de MI-P. Personal ocupado**

	1101	1301	1311	1501	2702	3001	3211	4543	5101	5183
1970	32 418	6 368	83 531	6 587	3 414	25 048	32 324	18 822	3 820	10 355
71	38 746	6 498	87 500	6 719	3 158	24 634	34 588	17 566	3 430	9 754
72	35 141	6 888	82 843	6 853	3 201	24 588	35 110	19 774	3 782	10 345
73	40 004	6 742	81 000	6 990	3 769	24 373	33 388	21 430	4 524	12 664
74	50 215	7 055	80 200	7 107	3 994	26 126	33 284	22 718	5 272	12 965
75	44 510	7 169	79 401	7 273	4 001	26 744	33 325	20 916	5 936	12 459
76	40 620	8 125	80 000	7 418	4 304	29 581	36 743	21 698	6 100	12 902
77	37 864	8 448	80 000	7 566	4 210	30 654	39 610	19 427	6 643	11 743
78	39 064	8 531	80 000	7 717	4 193	34 436	34 436	20 044	7 997	12 459
79	43 699	8 642	81 359	7 871	4 561	39 058	39 058	20 811	8 906	14 331
80	45 093	8 849	85 020	8 032	4 742	44 807	46 692	24 012	9 906	15 481
81	46 040	9 610	90 213	8 191	4 686	44 360	50 570	29 002	11 535	17 065
82	46 731	9 946	94 223	8 355	4 218	42 281	49 887	26 102	8 478	14 652
83	47 619	9 906	97 230	8 522	4 170	32 556	46 043	25 551	6 600	11 701
84	48 000	10 273	100 154	8 761	4 065	31 009	46 751	21 809	6 875	11 011
Tasa de crecimiento promedio anual:	2 8	3 5	4 3	2 1	1 3	1 5	2 7	1 1	4 3	0 44

**Cuadro A8**  
**Clases típicas de P-M. Producción**  
(Millones de pesos de 1970)

	1111	1701	1801	1902	2701	2710	2810	4801	4911	4921
1970	2 141 4	5 975 3	4 000 2	6 17 7	2 061 1	1 308 4	3 945 8	2 529 2	1 395 2	3 343 1
71	2 685 3	6 246 0	4 200 2	5 43 3	2 131 0	1 401 3	4 170 7	2 169 9	1 255 8	3 543 7
72	3 229 2	7 032 9	4 176 2	5 68 9	2 505 6	1 526 9	4 360 1	2 333 7	1 374 3	4 235 7
73	3 526 9	6 979 2	4 949 2	6 09 6	2 561 8	1 691 8	4 577 1	2 721 8	1 501 2	4 503 2
74	3 854 5	6 826 4	5 312 3	7 02 5	2 494 4	1 690 5	4 782 3	2 532 8	1 625 4	4 680 3
75	3 862 4	7 331 7	5 872 3	8 13 4	2 437 0	1 733 0	4 987 5	2 782 3	1 685 4	4 767 3
76	4 062 2	7 989 0	6 384 3	8 20 3	2 507 7	1 948 2	5 023 0	2 946 1	1 890 5	5 482 7

77	4 265.7	7 869.5	6 908.3	6 999.0	2 805.3	1 881.5	5 407.8	2 991.5	1 665.9	5 977.5
78	4 522.6	7 803.7	7 196.4	7 55.4	3 109.2	1 813.4	6 123.9	3 202.2	1 639.4	6 677.6
79	4 503.4	8 138.4	7 372.4	935.2	3 369.3	2 024.1	6 763.1	3 477.9	1 823.8	7 354.6
80	4 419.8	9 512.7	8 100.4	990.2	3 390.1	2 228.2	7 228.7	3 485.4	2 044.0	8 670.0
81	4 402.7	10 158.0	8 920.4	1 074.2	3 627.4	2 101.3	8 140.2	3 649.2	2 244.9	9 514.5
82	4 820.3	10 797.4	9 224.5	1 121.7	3 146.6	2 031.9	8 227.0	3 756.1	2 274.2	9 725.1
83	4 644.7	10 839.2	8 820.4	972.3	3 450.5	1 803.0	6 605.3	2 152.3	1 728.7	8 070.2
84	4 824.6	11 586.1	8 416.4	866.0	3 319.3	1 737.5	6 644.7	1 996.0	1 692.4	8 434.6
Tasa de crecimiento promedio anual	6.0	4.8	5.5	2.4	3.4	2.0	3.8	-1.7	1.4	6.8

**Cuadro A9**  
**Clases típicas de P-M. Personal ocupado.**

	1711	1701	1801	1903	2701	2712	2812	4801	4911	4201
1970	5 881	11 340	12 824	5 764	21 966	10 376	78 222	22 854	17 072	33 185
71	6 698	11 710	13 857	5 182	22 000	12 128	84 277	20 303	12 154	38 317
72	7 310	12 138	12 828	5 153	22 500	11 783	82 022	20 196	11 577	41 911
73	7 240	12 973	14 537	5 533	21 000	13 418	97 183	21 957	11 854	40 042
74	7 181	13 040	15 197	6 600	19 000	12 150	88 511	19 467	12 733	43 840
75	8 541	14 996	17 301	7 558	18 131	9 864	95 565	19 677	16 928	34 836
76	8 693	15 869	18 666	7 178	18 432	9 900	92 721	19 901	17 471	37 496
77	8 657	16 520	18 909	8 819	17 856	10 347	94 182	19 093	16 761	37 951
78	7 063	16 825	18 741	6 479	12 071	10 471	97 394	19 630	16 966	4 264
79	7 051	17 294	19 446	7 251	16 386	10 868	111 894	20 427	18 465	45 345
80	6 988	18 023	20 342	7 493	17 221	11 416	117 677	21 501	19 378	47 839
81	6 968	19 065	21 664	7 856	17 714	11 052	132 495	23 014	21 156	52 823
82	7 323	19 875	21 404	8 075	16 788	10 853	136 265	21 863	19 357	55 035
83	7 191	20 048	19 390	7 384	17 967	9 963	111 849	18 166	15 460	49 496
84	7 335	20 958	18 267	6 963	17 718	9 614	111 722	16 751	14 509	50 732
Tasa de crecimiento promedio anual	1.6	4.5	2.6	1.4	-0.2	-0.5	2.8	-2.2	-1.2	3.0

**Cuadro A10**  
**Clases típicas M-G. Producción**  
**(Millones de pesos de 1970)**

	1202	2701	2432	2901	3521	3801	4402	5201	5422	5712
1970	1 717.1	4 797.4	3 522.9	2 687.4	1 202.1	6 392.6	1 937.5	1 655.1	1 666.4	3 452.9
71	1 516.2	4 142.2	3 427.8	2 464.4	1 197.3	7 255.6	1 985.9	1 727.9	1 626.4	3 680.8
72	1 770.3	4 547.9	3 515.9	3 679.3	1 294.7	8 811.2	2 321.1	2 226.1	1 821.3	4 057.2
73	2 029.8	5 066.1	3 589.8	2 958.8	1 410.1	9 972.5	2 629.2	2 275.8	2 234.5	4 878.9
74	2 153.2	4 859.8	3 420.7	3 222.2	1 517.9	10 400.8	2 859.8	2 259.2	2 426.8	5 638.6
75	2 208.2	5 971.6	3 491.2	3 775.4	1 369.0	11 629.0	3 132.9	2 292.3	2 453.7	5 289.8
76	2 148.7	5 080.4	3 773.0	3 445.5	1 595.2	12 510.3	3 396.4	2 308.9	3 077.7	5 172.4
77	2 197.9	5 147.3	3 632.1	3 582.3	1 836.8	12 949.1	3 566.9	4 305.4	4 959.4	5 997.2
78	2 254.6	6 965.0	3 508.6	3 831.1	1 872.9	13 258.3	3 793.6	3 071.9	3 246.3	6 491.5
79	2 745.6	6 433.8	3 663.6	4 316.0	1 866.9	14 364.2	4 095.9	3 452.5	3 752.2	7 617.1
80	2 773.1	8 856.0	3 575.7	4 445.0	2 023.3	14 869.2	4 423.3	3 904.4	3 664.5	8 190.3
81	2 407.4	9 283.0	3 732.8	4 485.3	2 285.2	16 782.0	4 888.3	4 398.3	3 580.2	8 925.5
82	2 898.5	9 897.0	3 456.0	4 472.0	2 328.5	15 745.0	5 231.3	4 126.2	3 541.4	7 658.6
83	2 871.0	9 321.3	3 484.1	4 173.5	2 698.7	16 230.8	4 624.8	3 341.6	4 168.8	5 403.8
84	2 750.8	9 023.9	3 424.2	4 445.0	2 879.0	16 390.6	5 096.4	3 646.2	4 760.7	6 142.7
Tasa de crecimiento promedio anual	3.4	4.6	-0.2	3.7	6.4	7.0	7.0	5.8	7.7	4.2

Cuadro A11  
Clases típicas de M-G. Personal ocupado.

	1202	2201	2431	2901	3521	3601	4401	5201	5422	5712
1970	21 772	47 613	37 133	40 328	8 876	32 647	7 534	13 154	22 300	28 478
71	15 845	56 893	36 522	36 416	7 179	35 785	7 654	13 450	26 470	31 171
72	18 464	54 134	38 339	38 997	7 316	32 339	7 983	16 275	27 429	32 035
73	19 436	61 090	37 139	42 355	8 121	41 933	8 367	15 417	31 733	35 602
74	17 951	58 643	35 425	45 490	9 111	40 212	8 907	16 942	31 019	39 230
75	18 849	64 420	39 619	46 942	8 201	39 071	9 808	18 510	29 293	38 014
76	18 065	63 644	39 599	47 224	8 245	39 384	10 443	18 991	32 692	37 026
77	18 842	66 317	37 302	48 394	8 419	39 110	10 842	19 485	30 306	33 642
78	19 348	71 409	36 471	51 217	9 138	40 126	11 351	20 000	30 685	39 611
79	21 628	79 193	37 419	57 830	9 019	40 048	12 395	21 384	34 275	45 237
80	21 250	80 539	38 729	58 677	9 659	40 719	13 618	24 093	31 944	51 977
81	20 422	87 626	39 324	58 314	10 905	46 534	15 034	25 712	32 329	55 667
82	21 749	91 219	38 420	57 306	11 079	47 046	16 805	23 489	27 952	47 771
83	21 553	83 739	37 727	53 664	11 212	44 929	15 529	19 484	29 862	37 214
84	20 906	84 995	37 274	55 245	11 492	44 684	16 599	20 674	33 351	41 084
Tasa de crecimiento promedio anual	-0.3	4.2	0.0	2.3	3.7	2.1	5.5	3.3	2.9	2.7

Cuadro A12  
Clases típicas de G. Producción.  
(Millones de pesos de 1970)

	1601	2111	2311	3101	3701	3901	4311	4611	5601	5711
1970	3 905.6	4 361.9	2 726.5	4 451.8	1 333.3	2 912.1	1 039.2	8 372.5	8 985.5	1 397.4
71	4 245.4	3 838.5	2 742.9	4 385.0	1 484.0	2 865.5	1 037.1	8 322.3	10 279.4	1 443.5
72	4 190.7	4 632.3	2 871.0	4 781.2	1 786.6	3 209.1	1 131.7	9 393.9	11 812.2	1 607.0
73	4 616.4	5 417.5	2 532.9	5 239.8	1 862.6	3 459.6	1 256.4	10 591.2	13 727.2	1 995.5
74	4 714.1	6 320.4	2 636.5	6 054.5	2 005.3	3 782.8	1 453.8	11 723.1	17 998.0	2 374.2
75	4 522.7	6 359.7	2 846.5	5 733.9	2 165.3	4 126.4	1 668.5	11 905.7	18 698.8	2 445.5
76	4 507.1	6 364.0	2 961.0	6 455.1	2 553.3	4 467.2	1 988.0	11 721.5	16 713.0	2 186.9
77	4 491.4	7 175.3	3 064.6	6 918.1	2 637.3	4 968.4	2 227.0	12 324.4	15 066.7	1 973.1
78	5 085.1	7 589.7	3 187.3	7 648.2	3 073.3	5 177.2	2 428.6	14 844.5	20 190.4	2 641.1
79	5 151.5	8 680.2	3 331.8	8 316.0	3 790.6	5 699.0	2 594.9	16 142.2	23 631.9	3 091.1
80	4 663.3	9 317.0	3 438.1	9 332.7	4 499.9	6 199.9	2 473.0	16 682.8	26 983.5	3 528.4
81	4 659.4	9 958.2	3 449.0	9 455.6	4 935.9	6 846.3	2 752.8	16 678.0	33 084.6	4 316.6
82	4 696.4	9 703.9	3 468.1	9 816.2	5 113.2	7 530.7	2 554.4	15 078.9	24 251.9	5 092.1
83	5 620.2	8 418.5	3 066.4	9 785.1	5 839.9	7 440.4	2 631.3	14 836.1	14 304.9	5 866.3
84	5 604.5	8 941.9	3 329.1	10 822.3	6 651.8	7 708.3	2 744.5	16 812.0	18 078.6	7 339.2
Tasa de crecimiento promedio anual	2.6	5.3	1.4	6.6	12.2	7.2	7.2	5.1	5.1	12.6

Cuadro A13  
Clases típicas de G. Personal ocupado.

	1601	2111	2311	3101	3701	3901	4311	4611	5601	5711
1970	39 161	14 975	6 747	17 351	3 472	8 154	9 090	26 224	23 417	3 124
71	43 704	15 035	6 673	16 742	3 843	8 472	8 708	26 903	25 850	3 124
72	46 878	16 368	6 410	17 252	4 664	7 877	8 772	26 462	27 338	4 249
73	47 581	17 780	6 241	17 233	4 770	8 643	9 435	27 449	34 322	5 779
74	48 877	18 524	5 868	18 806	5 260	8 912	9 081	27 476	39 960	7 857
75	49 891	18 599	5 161	18 054	5 496	9 597	10 217	28 085	38 759	10 694
76	51 223	20 800	4 067	19 480	6 874	9 324	10 245	28 244	37 284	10 289
77	50 087	20 156	4 371	19 605	5 995	10 175	10 544	29 911	32 029	8 644

78	50 870	18 240	5 432	20 347	6 198	10 566	11 297	33 753	36 578	10 065
79	53 886	19 622	5 672	21 232	6 204	11 262	11 626	35 859	42 618	11 763
80	51 353	21 562	6 058	22 207	6 713	11 571	12 981	37 277	47 652	13 153
81	51 301	23 050	6 504	23 357	7 385	11 799	12 262	37 651	53 906	14 875
82	51 732	23 188	6 585	23 078	7 648	12 483	11 379	36 662	48 300	13 335
83	59 337	21 263	5 847	22 061	6 290	12 283	11 914	35 673	38 839	15 145
84	59 206	22 241	5 971	23 760	6 572	12 688	12 340	37 813	39 100	16 857
Tasa de crecimiento promedio anual:										
	3.0	2.9	-0.9	2.3	6.7	3.2	2.2	2.7	3.7	13.7

Cuadro A14  
Productividad del trabajo en estratos típicos.

	NIVELES (Cientos de miles de pesos de 1970 por persona ocupada)					TASAS DE CRECIMIENTO				
	MI	M-P	P-M	M-G	G	MI	M-P	P-M	M-G	G
1970	1 140	1 689	1 248	1 122	2 602					
71	1 180	1 720	1 254	1 085	2 556	3.5	1.8	0.6	-3.3	-1.8
72	1 140	1 813	1 379	1 174	2 724	-3.4	5.4	10.0	8.2	6.6
73	1 160	1 880	1 368	1 228	2 886	1.8	3.7	-0.8	4.6	5.9
74	1 190	1 852	1 448	1 255	3 107	2.6	1.5	5.8	3.0	7.7
75	1 230	2 008	1 509	1 321	3 119	3.4	8.4	4.2	4.4	0.4
76	1 220	2 010	1 599	1 349	3 032	0.8	0.1	6.0	2.1	2.8
77	1 270	2 061	1 650	1 479	3 152	4.1	2.5	3.2	5.2	4.0
78	1 313	2 038	1 707	1 467	3 431	3.4	-1.1	3.5	3.4	12.0
79	1 354	2 060	1 668	1 519	3 660	3.1	1.1	2.3	3.5	3.7
80	1 390	2 019	1 739	1 522	3 786	2.7	-2.0	4.3	0.0	3.4
81	1 430	2 015	1 715	1 538	3 872	2.9	-0.2	-1.4	1.1	4.9
82	1 471	2 041	1 722	1 551	3 719	2.9	1.3	0.4	0.8	-8.4
83	1 495	2 082	1 771	1 591	3 479	1.6	4.1	2.8	2.6	-6.1
84	1 492	2 128	1 603	1 596	3 661	-0.2	2.1	1.8	0.3	7.1
	TOTAL					1.9	1.7	2.7	2.1	2.5

NOTA: La productividad del trabajo se define como el cociente entre el valor de la producción a precios de 1970 y el número de personas ocupadas.

Cuadro A15  
Productividad del trabajo en clases seleccionadas.  
(Cientos de miles de pesos de 1970 por persona ocupada)

	MI		M-P		P-M		M-G		G				
	1412	1942	4511	1311	2702	1111	2712	4311	2001	441	5712	2111	5601
1970	3.70	0.82	0.21	0.67	1.82	3.14	1.25	0.70	1.71	2.48	1.21	2.91	3.83
71	3.70	0.88	0.30	0.72	2.21	4.01	1.15	1.04	0.79	2.60	1.14	2.22	3.88
72	3.55	0.94	0.31	0.74	2.74	4.42	1.30	1.18	0.92	2.81	1.21	2.83	4.27
73	3.68	1.01	0.34	0.84	2.89	4.87	1.45	1.21	0.81	3.04	1.31	3.06	4.89
74	3.74	1.06	0.35	0.86	2.80	5.37	1.39	1.24	0.83	3.21	1.44	3.40	4.50
75	3.78	1.15	0.44	0.92	2.95	5.94	1.76	1.00	0.93	3.19	1.39	3.46	4.81
76	4.01	1.30	0.44	0.94	2.84	6.07	1.97	1.08	0.87	3.28	1.40	3.07	4.48
77	4.33	1.46	0.40	0.96	2.97	6.70	1.82	1.00	0.87	3.29	1.66	3.56	4.69
78	4.46	1.15	0.40	0.98	2.71	6.42	1.73	0.97	0.98	3.34	1.44	4.18	5.52
79	4.61	1.16	0.49	1.02	2.77	6.39	1.64	0.99	1.08	3.31	1.68	4.43	5.54
80	4.81	1.16	0.53	1.00	1.73	6.32	1.98	1.08	1.10	3.24	1.58	4.32	5.66
81	4.93	1.16	0.53	1.00	2.13	6.30	1.90	1.08	1.08	3.25	1.60	4.32	6.14
82	5.06	1.16	0.50	0.93	2.67	6.18	1.87	1.11	1.05	3.11	1.42	4.19	5.02
83	5.13	1.16	0.50	0.97	2.68	6.44	1.81	1.12	1.11	2.94	1.45	3.99	5.09
84	5.24	1.16	0.51	1.00	2.92	6.38	1.81	1.12	1.16	3.02	1.50	4.02	4.82

**Cuadro A16**  
**Dinámica de la productividad del trabajo en clases seleccionadas.**  
 (Tasas de crecimiento)

	MI			M-I-P		P-M			M-G			G	
	1412	1942	4511	1311	2702	1111	2712	4911					
1971	0.0	7.3	11.1	7.5	29.1	10.2	-8.7	26.8	-27.7	4.8	-2.5	-120	3.9
72	-4.1	8.8	3.3	8.3	18.7	10.2	13.0	13.5	13.7	11.9	7.6	105	7.3
73	3.7	7.4	9.7	7.7	3.8	10.2	-3.1	7.6	0.0	13.1	7.9	8.1	0.5
74	1.8	8.9	11.8	2.4	-3.1	10.3	10.3	0.8	0.0	-2.4	5.1	11.8	4.7
75	1.1	6.5	15.8	7.0	6.9	10.6	25.9	-21.9	10.0	-0.8	-3.5	0.0	7.1
76	6.1	13.0	0.0	2.2	-3.7	2.0	12.6	8.0	-14.0	2.2	0.7	-10.2	-7.1
77	8.0	-13.8	-9.1	2.1	3.5	2.5	-7.6	-7.4	8.8	0.9	18.6	16.0	4.7
78	3.0	-0.9	7.5	2.1	-8.0	2.9	-4.9	-3.0	12.6	1.5	-1.2	16.9	17.7
79	3.4	2.6	14.0	2.0	2.2	-0.2	7.5	2.1	10.7	-0.9	2.4	6.5	0.4
80	4.3	-1.7	8.2	0.0	-1.4	1.1	5.4	7.1	1.9	-1.8	-6.0	-2.5	2.2
81	2.5	0.0	0.0	0.0	-1.5	-0.3	-3.1	0.0	-3.6	0.0	1.3	0.0	8.5
82	2.6	0.0	-1.9	-1.0	-0.7	4.4	-1.6	10.4	2.8	-4.3	0.0	-3.2	-18.2
83	1.4	0.0	-3.8	1.0	7.9	-1.8	-3.2	-4.2	1.8	-4.2	-9.4	5.3	-20.5
84	2.1	0.0	2.0	0.0	2.4	1.9	0.0	4.5	-4.5	1.3	3.4	1.5	15.8
TCPA	2.4	2.5	4.8	2.9	3.5	4.3	2.6	2.6	0.3	1.4	1.5	2.3	1.3

**Cuadro A17**  
**Precios en estratos típicos**

	NIVELES ('90=100)					TASAS DE CRECIMIENTO				
	MI	M-I-P	P-M	M-G	G	MI	M-I-P	P-M	M-G	G
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0					
71	103.1	105.3	102.0	111.1	112.2	3.1	5.3	2.0	11.1	12.2
72	107.0	108.5	105.0	114.8	117.1	3.8	3.0	2.9	3.3	1.1
73	125.6	128.3	120.9	122.8	119.2	17.4	18.2	15.1	7.0	8.4
74	170.9	166.7	156.4	150.8	142.1	38.1	29.9	29.4	22.8	19.2
75	206.4	191.8	171.0	166.8	159.9	20.8	15.1	9.3	10.6	12.5
76	244.4	224.9	196.8	194.2	187.8	18.4	17.3	15.1	16.4	17.4
77	305.3	287.7	258.1	259.8	254.0	24.9	27.9	31.2	33.8	35.3
78	322.5	344.1	290.3	291.7	295.5	5.6	19.6	12.4	12.0	16.3
79	376.3	393.2	334.4	340.5	348.1	16.7	14.3	15.2	17.0	17.8
80	443.4	460.3	426.0	440.1	441.9	17.8	17.1	27.4	29.3	26.9
81	574.2	564.0	519.0	549.1	549.3	29.5	22.5	21.8	24.8	24.3
82	858.3	859.3	791.9	847.2	858.0	49.5	52.3	52.6	54.3	56.2

NOTA: Los índices de precios corresponden al del actor implícito del valor de la producción a precios de 1970.

**Cuadro A18**  
**Precios en clases seleccionadas**  
**(Tasas de crecimiento)**

	MI			MI-P		P-M			M-G			G	
	1412	1942	4511	1311	2702	1111	2112	4911	2201	4401	5712	2111	5601
1971	0.3	13.6	1.7	5.0	5.0	1.7	0.0	0.8	52.7	0.0	10.1	49.5	0.2
72	1.7	1.6	1.6	4.1	5.7	2.3	0.0	-5.2	-0.1	14.7	6.3	0.1	3.7
73	16.3	5.5	8.1	4.8	9.2	13.7	7.1	14.3	0.4	13.1	6.0	-0.3	8.9
74	47.8	11.6	12.3	40.7	9.5	11.8	38.1	15.1	40.2	21.3	16.5	14.5	9.4
75	18.5	15.5	14.4	16.6	8.0	15.7	4.3	40.6	-0.7	14.7	19.8	16.3	10.0
76	12.2	15.2	18.0	13.5	8.8	21.5	15.0	18.4	-0.7	10.5	17.4	23.3	11.2
77	24.7	42.8	33.4	24.5	30.3	60.0	24.7	34.6	32.1	39.2	32.1	29.6	51.9
78	0.0	14.1	14.6	14.2	21.8	12.8	23.6	20.6	32.1	17.9	19.5	8.3	23.1
79	15.1	12.0	15.7	7.0	12.1	5.9	8.2	29.4	-1.6	14.2	16.4	8.4	21.2
80	0.3	37.7	27.8	23.9	30.7	28.3	29.2	28.5	-1.6	35.6	24.1	13.3	25.2
81	29.6	31.0	30.4	16.3	25.0	29.5	25.8	35.7	25.1	35.9	25.9	27.4	22.9
82	42.1	45.6	47.3	64.0	50.2	52.3	58.5	47.6	64.3	40.5	67.4	61.1	67.8
83	70.2	95.3	83.5	99.9	88.9	72.8	98.5	88.1	70.9	116.6	106.6	101.4	103.7
84	63.3	81.2	71.1	71.2	60.0	92.4	57.3	100.3	98.5	59.1	66.6	55.7	72.7

NOTA: Los índices de precios corresponden al deflactor implícito de la producción a precios de 1970

**Cuadro A19**  
**Margen de ganancia en estratos típicos**

	MI	MI-P	P-M	M-G	G
1970	294	16.7	24.5	23.5	25.7
71	30.9	15.8	24.0	25.8	28.4
72	30.9	16.6	24.2	24.9	28.9
73	31.7	17.1	23.5	26.1	28.4
74	31.4	15.7	22.5	24.7	27.1
75	28.8	16.6	21.6	25.8	24.7
76	28.2	16.5	20.2	24.6	24.3
77	28.2	18.3	23.1	26.9	27.2
78	28.2	18.4	23.5	27.0	27.8
79	30.4	18.1	22.4	25.9	27.1
80	30.6	19.6	24.5	28.2	30.2
81	30.0	19.2	24.4	28.1	29.0
82	31.4	19.9	25.1	28.7	29.1
TCPA	0.5	1.5	0.2	1.7	1.0

NOTA: El margen de ganancia sobre ventas se calcula como:

$$M = \frac{VA - REM}{VBP}$$

DONDE: VA = Valor agregado a precios corrientes  
 REM = Remuneraciones a precios corrientes  
 VBP = Valor de la producción a precios corrientes

CUADRO 1  
ESTRUCTURA REGIONAL DEL EMPLEO 1986.

ENTIDADES RELEVANTES DESARROLLADAS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACTURERO	ENTIDADES INTERMEDIAS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACT.	ENTIDADES ATRASADAS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACTURERO.
	%		%		%
DISTRITO FEDERAL	24.2	DURANGO	1.8	MORELOS	0.88
MEXICO	18.0	SAN LUIS POTOSI	1.6	TLAXCALA	0.76
JALISCO	9.7	HIDALGO	1.4	CAMPECHE	0.43
NUEVO LEON	8.0	SONORA	1.4	OAXACA	0.41
GUANAJUATO	6.5	SINALOA	1.3	GUERRERO	0.40
PUEREA	4.3	AGUASCALIENTES	1.2	TABASCO	0.32
BAJA CALIFORNIA	3.4	MICHOCAN	1.2	CHIAPAS	0.32
COAHUILA	2.4	QUERETARO	1.2	BAJA CALIFORNIA SUR	0.18
CHIHUAHUA	2.2	TAMPULIPAS	1.2	ZACATECAS	0.17
VERACRUZ	1.7	YUCATAN	1.1	NAYARIT	0.17
				QUINTANA ROO	0.14
				COLIMA	0.2
TOTALES:	80.4		13.4		4.3

NOTA: Se considera que una unidad está relativamente desarrollada, si su aportación al producto rebasa al 2.5%, si la aportación está entre 1% y 2.5 % la entidad es intermedia, finalmente los estados atrasados son aquellos cuya aportación al producto es inferior al 1%.

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Estadísticas básicas 1982-1986.

## CUADRO 2

## ESTRUCTURA DEL EMPLEO REGIONAL SEGUN ESTRATOS 1986.

	MICROINDUSTRIA		PEQUEÑA INDUSTRIA		MEDIANA INDUSTRIA		IMP		GRAN INDUSTRIA		TOTAL	
	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%		%		%		%
REPUBLICA MEXICANA	272 818	8.34	604,458	18.4	407,818	12.4	1 285 394	39.3	1 983 926	60.6	3 269 320	100
ENTIDADES ATRASADAS	19,287	19.4	25,922	26.0	22,458	22.6	67,667	68.1	31,678	31.8	99,345	3.03
TABASCO	1,768	24.0	1,971	26.7	711	9.6	4 450	60.4	2 915	39.5	7,365	0.22
BAJA C. SUR.	964	16.0	1,133	18.8	501	8.3	2 598	43.3	3,399	56.6	5,997	0.18
COLIMA	1,278	15.2	1,305	15.5	1,051	12.5	3 634	43.2	4,767	56.7	8,401	0.25
CAMPICHE	1,573	25.4	2,653	42.9	1,128	18.2	5,354	86.5	830	13.4	6,184	0.18
CHIAPAS	2,645	34.7	1,963	25.8	1,729	22.7	6,337	83.3	1,254	16.6	7,591	0.23
ZACATECAS	1,806	23.6	1,070	13.9	992	12.9	3,868	50.5	3,784	49.4	7,652	0.23
AGUASCALIENTES	3,993	19.1	7,675	36.8	6,039	28.9	17,707	84.9	3,132	15.0	20,839	0.63
NAVARRIT	1,728	28.2	1,046	17.1	1,832	30.9	4,666	76.2	1,450	23.7	6,116	0.18
GUERRERO	2,366	24.9	2,477	26.0	1,077	11.3	5,920	62.3	3,573	37.6	9,493	0.29
TLAXCALA	1,166	5.9	4,629	23.5	7,338	37.2	13,133	66.6	6,564	33.3	19,697	0.60

## CUADRO 3

## ESTRUCTURA DEL EMPLEO REGIONAL SEGUN ESTRATOS 1986.

	MIcroINDUSTRIA EMPLEO	%	Pequeña INDUSTRIA	%	Mediana INDUSTRIA	%	IMP	%	Gran INDUSTRIA EMPLEO	%	TOTAL EMPLEO	%
REPUBLICA MEXICANA	272,818	8.3	604,758	18.4	407,818	12.4	1 285,394	39.3	1 983,926	60.6	3 269,320	100
ENTIDADES INTERMEDIAS	59,770	15.9	105,486	28.1	79,304	21.1	244,560	65.1	130,585	34.8	375,145	11.4
BAJA CALIFORNIA	2,139	23.1	2,513	33.0	1,496	19.6	6,148	80.8	1,452	19.1	7,600	0.23
MORELOS	3,437	23.7	5,361	37.0	3,692	25.5	12,490	86.2	1,905	13.7	14,475	0.44
SINALOA	6,282	19.3	8,027	24.7	5,012	15.4	19,321	59.5	13,134	40.4	32,455	0.99
QUERETARO	4,194	13.2	11,175	35.2	8,279	26.0	23,648	74.4	8,095	25.5	31,743	0.96
QUERETARO	2,786	8.8	7,824	24.8	7,726	24.5	18,332	58.2	13,157	41.7	31,493	0.96
YUCATAN	4,345	23.5	6,752	36.6	3,548	19.2	14,645	79.4	3,784	20.5	18,429	0.56
SONORA	6,741	21.4	8,907	28.3	7,913	25.2	23,561	75.0	7,818	24.9	31,379	0.95
MICHOACAN	6,523	24.8	7,568	28.7	5,882	22.3	19,973	75.9	6,326	24.0	26,299	0.80
TAMPULIAS	6,510	20.0	7,778	23.5	7,641	23.5	21,929	67.5	10,545	32.4	32,474	0.99
BAJA CALIFORNIA NORTE	8,746	16.0	20,623	37.7	13,402	24.5	42,771	78.2	11,870	21.7	54,641	1.67
HIDALGO	3,297	6.0	8,814	16.1	6,499	11.9	18,610	34.0	35,994	65.9	54,604	1.67
SAN LUIS POTOSI	4,770	12.0	10,144	25.6	8,214	20.7	23,128	58.4	16,425	41.5	39,553	1.20

ESTADRO 4

ESTRUCTURA DE EMPLEO REGIONAL SEGUN ESTRATOS 1986

	Micro- Industria		01Pequeña Industria empleo		01Mediana Industria empleo	1sp.		01Gran Industria		01
Rep. Mex.	272,818	8.3	604,758	18.4	407,818	1,285,394	39.3	1983926	60.8	
3 Estada- das dema- rolladas	192,906	10.9	472,438	26.8	306,056	971,408	55.2	787850	44.7	
Guanajuato	18,239	18.8	39,757	41.1	19,130	77,126	79.8	19422	20.1	
Chihuahua	7,328	7.1	11,754	11.3	11,364	32,446	21.4	70566	68.5	
Puebla	9,028	10.9	26,170	31.7	16,298	53,596	65.0	28754	34.9	
Veracruz	7,726	6.4	10,810	9.0	6,761	25,305	21.1	94445	18.8	
Coahuila	8,455	7.4	14,514	12.7	9,206	32,195	28.3	81354	21.6	
Jalisco	10,543	11.6	59,183	22.5	28,745	118,471	45.2	143571	54.7	
Nuevo León	21,225	11.4	48,592	26.2	24,416	96,233	51.9	89170	48	
México	24,887	6.9	112,867	31.1	112,974	250,728	69.1	111969	30.8	
Distrito Federal	65,475	10.3	146,771	23.1	73,062	285,308	45.0	248599	39.7	

CUADRO 5

MATRIZ DE CLASE INDUSTRIALES TÍPICAS DE MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA, ASÍ COMO LAS COMBINACIONES ENTRE ELAS.

Estrato Típico	Frutos Alimentarios	Intermedios Alimentarios	Manufacturas Tradicionales	Interm. de Manuf. Trad.	Intermedios Generalizados	Frutos Durables	Bienes de Capital	Partes y Componentes
Micro	2063 2067 2069 2115	2023 2032	2412 2437 2512 2311	2632 2718	3331			
Micro y pequeña M-P	2041 2071 2084 2098 2111 2118	2025	2322 2411 2413 2418 2431 2434 2439 2529 2711 3085 3212 3324 3631 3632 3684 3686	3685	2394 2621 2622 2633 2639 2712 2921 2929 3071 3072 3342 3363 3364		3610	3609
Micro pequeña y mediana M-P-M	2026 2049 2054 2112		2318 2415 2417 2631 3262 3691	2333 2521 3699	2338			3585 3589
Micro y mediana M-M	2013 2052		3015 3993		3514		3683	
Micro y grande M-G		2029					3640	
Pequeña P		2021 2028	2033 2208 2414 2418 3084 3798	2311 2383	3113		3512	3588
Pequeña y Mediana P-M	2024 2051 2058 2062 2085 2113 2114	2086 3022	2321 2328 2419 2429 2433 2519 2713 2811 2912 3520 3811 3823 3840 3950	2312 2318	2331 2812 2821 2829 3012 3040 3081 3083 3086 3099 3219 3221 3222 3229 3343 3423	3687	3531 3620 3631 3632 3638 3601 3684	3312 3608
Pequeña mediana y grande P-M-G	2027			2313				
Pequeña y grande P-G		2081 2088			3122 3322 3581	3620		3418 3682
Mediana M	2011 2053 2061 2084	2022 2082	3511	2201	2822 3783			
Mediana y Grande M-G	2012 2014 2060 2072 2130		2422 2511 3050 3082 3682 3687	2314 2317 2319 2611 2612	3013 3031 3332 3341 3422	3681 3721 3781 3812	3532 3682 3710 3888	3695 3729 3812 3815 3817 3818
Grande G	2031 2083 2122		2702 2792 2811 3081 3329 3792	2315	2332 2391 3011 3021 3022 3121 3211 3319 3321 3323 3351 3352 3411 3412 3421 3429	3582 3584 3722 3730 3811 3881	3723 3813 3820 3821	3413 3814

NOTA: Se entiende por clase típica aquella cuya participación en el empleo es superior al promedio del sector manufacturero.

Participación en el empleo manufacturero (Censo 1985)  
Promedio del sector.

Micro	0-15 trabajadores	8.3%
Pequeña	16-100 trabajadores	18.4%
Mediana	101-250 trabajadores	12.4%
Grande	más de 250 trabajadores	55.6%

FUENTE: XII Censo Industrial 1985.

CUADRO 6  
DISTRIBUCION DEL EMPLEO EN INDUSTRIAS MEDIANAS Y GRANDES DEPARTAMENTO DE SANTIAGO DE LOS CABALLEROS

	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS					INTERMEDIARIAS ALIMENTARIAS					INDUSTRIAS TRADICIONALES					INDUSTRIAS DE MANUFACTURAS, QUIMICAS Y METALURGICAS				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
M	49 416				50 799					12 940					2 309					
M.P.	28 682	16 676			1 819	997				18 938	21 782				426	319				
P.M.		7 837	6 967		2 864	4 796				40 932	37 633				5 452	8 722				
M.G.			21 716	37 732								18 961	38 067						21 217	18 209
G				46 912									33 024							5 186
Totales Industrias	18 100	26 517	28 679	136 745	230 401	29 916	6 136	4 796	0	48 263	26 487	11 796	46 964	72 291	326 827	2 917	3 213	26 416	34 137	152 839
Empresas con	27 608	44 676	46 095	129 750	308 529	42 840	12 916	18 965	6 274	71 040	58 679	108 263	71 927	138 833	377 837	9 546	16 187	34 412	74 217	152 384
Grupos de empresas Formales y Casas Mu.	98 9	39 5	40 8	82 3	77 9	93 9	32 3	44 8	0 0	67 9	82 3	65 6	86 5	51 9	88 00	40 8	36 9	62 4	94 6	6 0
Numero de personas Formales y Casas Mu.	21					3					41					11				
Numero de personas Formales y Casas Mu.	36					13					63					18				
	INDUSTRIAS GENERALIZADAS					INDUSTRIAS OUBRABLES					INDUSTRIAS DE CEMENTO					PARTES Y OTRAS INDUSTRIAS				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
M	23 228				0	0	0			0					0					
M.P.	17 836	7 113			0	0				1 877	1 208				8 241	4 187				
P.M.		36 103	72 046		2 116	3 186				13 276	11 405				2 328	1 316				
M.G.			8 927	19 327		4 366	14 633			8 646	17 804				19 172	18 613				
G				119 306						63 716					21 067					18 609
Totales Industrias	18 887	67 818	30 973	138 328	262 812	0	2 719	6 522	17 547	86 186	1 877	16 485	18 001	26 884	72 947	8 241	6 275	18 271	42 849	87 310
Empresas con	51 286	123 271	98 792	171 257	469 406	2 064	9 736	19 126	82 364	104 340	6 368	24 321	21 940	36 802	172 847	13 544	25 152	49 734	13 678	17 194
Grupos de empresas Formales y Casas Mu.	53 2	81 3	94 3	76 6	79 4		31 6	34 4	64 1	63 4	17 9	19 6	62 6	66 3	82 9	14 9	22 0	67 1	62 4	13 9
Numero de Industrias Formales y Casas Mu.	33					11					18					11				
Numero de personas Formales y Casas Mu.	31					17					18					18				

Fuente: Con base en SFP XII Censo Industrial.

CUADRO No. 7  
EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN ACTIVIDADES TIPICAS DE  
IMP Y DE GRAN EMPRESA 1981 - 1986  
(millones de pesos a precios de 1970)

IMP	1981	1982	VARIACION PORCENTUAL	1983	VARIACION PORCENTUAL	1984	VARIACION PORCENTUAL	1985	VARIACION PORCENTUAL	1986	VARIACION PORCENTUAL
ALIMENTOS	26,978	28,173	4.4	28,438	0.9	29,236	2.8	29,868	2.2	29,939	5.3
PRENDAS VESTIR	8,949	8,427	(5.8)	8,168	(3.1)	8,003	(2.0)	8,315	3.9	6,962	3.2
CUERO Y CALZADO	5,802	5,812	0.2	4,774	(17.9)	5,020	5.1	5,302	5.6	4,929	2.3
MADERA	7,168	7,129	(0.5)	5,949	(16.5)	6,036	1.4	6,278	4.0	7,287	1.0
IMPRENTA Y EDS.	4,655	4,687	0.7	4,059	(13.4)	4,390	8.2	4,653	6.0	6,208	5.3
TOTAL IMP	53,552	54,228	1.3	51,388	(5.2)	52,685	2.5	54,416	3.3	28,381	5.0
GRANDE											
ALIMENTOS	9,673	10,296	6.4	10,236	(0.6)	10,099	(1.3)	11,055	9.5	9,467	17.0
IND. MET. BAS.	12,240	1,165	(8.7)	10,438	(6.5)	11,810	13.3	11,513	(2.7)	10,852	10.0
MAQ. EQUIP. ELECT	15,022	13,828	(7.9)	11,469	(17.1)	11,558	0.8	12,511	8.2	11,549	23.0
TRANSPORTE	17,323	14,138	(18.4)	9,877	(30.1)	11,878	20.3	14,812	24.7	13,709	37.8
TOTAL GRANDE	54,258	49,427	(8.9)	42,020	(15.0)	45,365	8.0	49,891	10.2	45,577	8.1
SECTOR MANUFAC.	230,375	217,935	-5.4	202,026	(7.3)	211,683	4.8	223,987	6.8	557,468	5.5

Fuente: SPF, INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

Notas al cuadro

Las ramas de la actividad comprendidas en el cuadro representan el 4% del PIB manufacturero en 1985 y los sectores abarcan lo siguiente:

1.- Alimentos (IMP) incluye las siguientes ramas:

11 productos carnes y lácteos

13 molinera de trigo

14 molinera de nixtápal

15 procesamiento de café

17 aceites comestibles

18 alimentos para animales

2.- Prendas de vestir corresponde a la rama 27

3.- Cuero y calzado corresponde a la rama 28

4.- Madera incluye:

29 aserraderos incluso triplay

30 otras industrias de la madera

5.- imprenta y editores corresponde a la rama 32

6.- Alimentos (grande) incluye:

12 envases de frutas y láqueres

16 azúcar y sus productos

19 otros productos alimenticios

7.- Industrias metálicas básicas incluye:

46 industrias básicas de hierro y acero

47 industrias básicas de metales no ferrosos

8.- Maquinaria y equipo eléctrico incluye:

52 maquinaria y aparatos electrónicos

53 aparatos electrodomésticos

54 equipo y accesorios electrónicos

55 otros equipos eléctricos

9.- Transporte incluye:

56 vehículos automotrices

57 carrocerías y partes automotrices

58 otros equipos y material de transporte

CUADRO No. 8  
VALOR AGREGADO EN CLASES TÍPICAS DE IMP. 1982 - 1986 (MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980)

ESTRATOS TÍPICOS	PRESENCIA EN IMP	CLASE CENSAL	SUBGRUPO SCN	DENOMINACION	1982	1983	1984	1985	1986	01 82	01 83	01 84	01 85	01 86
	100	2,093	1,412	TORTILLERIAS	24,565	25,499	26,067	26,885	26,885	4.4	4.57	4.67	4.82	4.82
	100	2,097	1,942	HELADOS/PALETAS	5,106	4,743	4,441	5,051	5,244	0.95	0.85	0.79	0.9	0.94
	60.3	311	4,501	PROD. ALFARERIA CERA	20,552	20,962	21,639	22,590	22,059	3.48	3.76	3.88	4.05	3.95
	96.4	1,331	4,511	LADRILLOS, TEJAS DE ARCILLA, TABIQUES	7,632	6,295	7,745	8,256	7,511	1.36	1.23	1.38	1.48	1.35
	88.8	2,711	1,001	MUEBLES MADERA	18,277	18,398	18,544	16,486	16,502	3.27	2.94	2.96	2.95	2.96
MI-P	85.3	2,071	1,311	FAN Y PACTELES	25,330	25,573	26,449	26,009	24,450	4.54	4.58	4.74	4.66	4.38
	100	2,059	1,122	CASITAS Y PROD. LACTEOS	2,153	5,080	8,464	13,712	26,774	0.38	0.91	1.51	2.45	4.6
P-M	86	2,082	1,903	ULCES, BOMBONES	7,885	6,830	6,535	7,395	8,042	1.41	0.12	1.17	1.32	1.32
	75.9	2,321	2,701	MEDIAS/CALCETINES	13,509	14,722	14,573	15,091	15,000	2.42	2.65	2.76	3.93	3.83
	66.4	2,519	2,812	CALZADO	24,893	20,287	20,999	21,964	21,389	4.46	3.63	3.76	3.93	3.83
				TOTAL IMP	150,102	146,939	153,456	163,439	173,876					
				TOTAL MANUFACTURERO	557,468									

Fuente: Elaborado con base en SPP, INEGI, SCN. Información a nivel subgrupo  
A/ Porcentaje de empleo de la clase generado por la IMP en 1986

CUADRO No. 9  
PERSONAL OCUPADO EN CLASES TIPICAS DE IMP 1982 -1986  
(en número de personas remuneradas)

ESTRATOS TÍPICOS	PRESENCIA DE IMP a/	CLASE CENSAL 1985	SUBGRUPO SNC	DENOMINACION	1982	1983	1984	1985	1986
	100.0	2,093	1,412	TORTILLERIAS	18,479	19,255	19,698	19,940	21,106
	100.0	2,097	1,942	HELADOS/PALETAS	3,357	3,435	3,523	3,627	3,734
MI	80.3	3,311	2,501	PROD.ALFARERIA	3,369	3,309	3,440	3,418	3,310
	96.4	3,311	4,511	LADRILOS, TABIQUES TEJAS DE ARCILLA	46,270	42,661	47,482	46,669	48,031
MI-P	88.8	2,711	3,001	MUEBLES DE MADERA	42,281	32,556	31,009	30,210	28,442
	85.3	2,071	1,311	PAN Y PASTELES	94,223	97,230	100,154	110,210	114,020
	100.0	2,059	1,122	CAJETAS Y PROD. LACTEOS	1,940	1,915	1,893	1,887	1,860
P-M	66.0	2,082	1,903	DULCES, BOMBONES	8,075	7,384	6,963	6,263	5,649
	75.9	2,321	2,701	MEDIAS/CALCETINES	16,788	17,967	17,718	17,521	16,540
	66.4	2,519	2,812	CALZADO					
TOTAL MUESTRA ESTRATOS TIPICOS IMP					371,047	337,560	343,602	339,750	342,692
TOTAL MANUFACTURERO									

Fuente: Elaboración con base en SPP, INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México,  
Información a nivel subgrupo  
a/ Porcentaje del empleo de la clase generado por la IMP en 1985

CUADRO No. 10  
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN CLASES TÍPICAS DE IMP 1982 - 1986  
SECTOR MANUFACTURERO 1982 - 100

ESTRATOS TÍPICOS	FRECUENCIA DE IMP	CLASE CENSAL 1985	SUBGRUPO SCN	DENOMINACION	1982	1983	1984	1985	1986
	100.0	2,093	1412	TORTILLERIAS	203.00	203.40	207.22	210.18	214.20
	100.0	2,097	1942	HELADOS, PALETAS	60.90	60.86	60.86	60.88	60.83
MI	80.3	3,311	4501	PROC. ALFARERIA CERAMICA	349.30	342.80	332.50	330.30	32.97
	96.4	3,331	4511	LADRILLOS Y TABIQUES	19.20	17.81	18.46	17.69	18.34
	88.8	27	3001	MUEBLES MADERA	84.80	82.91	84.48	83.52	82.70
	85.3	2,071	1311	PAN Y PASTELES	46.10	46.09	46.03	46.70	46.90
	103.0	2,059	1122	CAJETAS Y OTROS	78.20	78.82	78.65	78.74	78.76
	66.0	2,082	1933	DULCES, BOMBONES CONFITURAS	62.40	59.07	55.74	51.64	47.09
P - M	75.9	2,321	2701	MEDIAS, CALCETINES	99.90	102.27	99.82	98.73	98.63
	66.4	2,519	2812	CALIADO	35.70	34.92	35.08	35.24	34.84
				TOTAL MANUFACTURERO	100.00	99.77	102.28	101.64	100.47

Fuente: elaborado con base en SFP, INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales  
de México información a nivel subgrupo  
1. Porcentaje del empleo de la clase generado por la IMP en 1985

CUADRO No. 11  
 PRECIOS IMPLICITOS DE LA PRODUCCION EN CLASES TIPICAS DE IMP 1982 - 1986  
 ( 1970 = 1.0)

ESTRATOS TÍPICOS	PRESENCIA DE IMP	CLASE CEMSAL 1985	SUBGRUPO SCN	DENOMINACION	1982	1983	1984	1985	1986
	100.0	2,093	1,412	TORTILLERIAS	6.181	10.517	17.174	11.253	21.359
	100.0	2,097	1,942	HELADOS, PALETAS	8.632	16.862	30.561	8.998	17.498
MI	80.3	3,311	4,501	FRCD. ALFARERIA	9.971	20.471	33.600	10.879	20.308
				CERAMICA					
	96.4	3,331	4,511	LADRILLOS, TABI- QUES, TEJAS DE ARCILLA REFRACTARIA	7.354	13.492	21.085	10.689	20.308
	88.8	2,711	3,001	MUEBLES MADERA	11.142	21.377	29.608	10.840	18.802
	85.3	2,071	1,311	PAN, PASTELES	7.649	15.287	26.171	10.029	21.261
	100.0	2,059	1,122	CAJETAS Y OTROS	12.104	23.984	35.013	47.810	54.732
				PRODUCTOS					
P-M	66.0	2,082	1,903	DULCES, BOMBONES	12.036	27.511	45.615	51.310	57.298
				DULCES					
	75.9	2,311	2,701	CONFITURAS	7.242	16.968	28.945	9.726	17.609
	66.4	2,519	2,812	MEDIAS, CALCETIN	8.356	16.505	26.528	9.354	16.872
				CALCADO					
	TOTAL DE LA MUESTRA ESTRATOS TIPICOS:				8.118	15.519	25.058	13.240	15.420
	TOTAL MANUFACTUREROS:				8.384	17.317	29.169	16.390	17.834

Fuente: Elaborado con base en SPP, Sistemas de Cuentas Nacionales de Mexico, información a nivel subgrupo.

1/ Porcentaje del empleo de la clase generado por la IMP en 1985

Los precios se calcularon como la relación entre la producción a precios corrientes y la producción a precios constantes.

CUADRO No. 12  
MARGEN DE GANANCIA SOBRE VENTAS EN CLASES TÍPICAS DE IMP 1982 -1986

ESTRATOS TÍPICOS	PRESENCIA DE IMPA	CLASE CENSAL	SUBGRUPO SCN	DENOMINACION	1982	1983	1984	1985	1986
	100.0	2,093	1,412	TORTILLERIAS	11.9	7.5	10.2	9.8	7.4
	100.0	2,097	1,942	HELADOS, PALETAS	34.1	39.2	42.2	46.1	49.6
M	80.3	3,311	4,501	PROD. ALFARERIA CERAMICA	84.7	86.0	85.9	83.6	82.4
	96.4	3,331	4,511	LACRILLO, TABLONES TEJA DE ARCILLA REFRACTARIOS	48.4	51.4	52.0	53.3	54.9
	88.8	2,711	3,001	MUEBLES MADERA	43.7	44.4	44.5	43.6	44.6
M-P	85.3	2,071	1,311	PAN Y PASQUES	28.6	31.8	33.7		
	100.0	2,059	1,122	CAJETAS Y OTROS PROD. LACTEOS	54.6	61.0	54.4	54.2	54.0
	66.0	2,082	1,903	DULCES Y BOMBONES	25.6	29.0	28.1	28.4	28.9
P - M	75.9	2,321	2,701	MEDIAS, CALCETINES	28.0	33.7	33.9	33.6	33.2
	66.4	2,519	2,812	CALICAO	13.1	17.1	17.7	17.9	18.0
TOTAL MUESTRA ESTRATOS TÍPICOS IMP:					28.4	30.2	31.0	32.2	33.4
TOTAL MANUFACTURERO					28.4	32.3	33.4	34.4	35.2

Fuente: Elaborado con base en SPP, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Información a nivel subgrupo.

a/ Porcentaje del empleo de la clase generado por la IMP en 1985

El margen se estima con (VA -REM) / VBP donde VA = Valor Agregado, REM= remuneraciones, VBP Valor bruto de la producción

CUADRO No. 13  
 INDICE DE REMUNERACIONES REALES POR TRABAJADOR EN CLASES TIPICAS  
 DE IMP  
 1982 =100

ESTRATOS	PRESENCIA DE IMP a/	CLASE CENSAL 1985	SUBGRUPO SCN	DENOMINACION	1982	1983	1984	1985	1986
	100.0	2,093	1,412	TORILLERIAS	100	82.7	86.3	85.7	82.4
	100.0	2,097	1,942	HELADPOS, PALETA	100	82.6	79.8	63.1	57.3
MI	80.3	3,311	4,501	PROD. ALFARERIA CERAMICA	100	82.3	84.2	83.6	82.6
	96.4	3,331	4,511	LADRILLO, TABI- QUE	100	82.9	88.9	85.3	80.2
MI-P	88.8	2,711	3,001	MUEBLES MADERA	100	88.1	86.6	84.8	92.9
	85.3	2,071	1,311	PAN PASTELES	100	85.9	93.4	84.6	83.6
	100.0	2,059	1,122	CAJETAS Y OTROS PROD. LACTEOS	100	77.2	88.4	78.8	102.7
	66.0	2,082	1,903	DULCES, BOMBONES CONFITURAS	100	87.0	93.5	63.1	179.3
P - M	75.9	2,321	2,701	MEDIAS, CALCETIN	100	92.9	88.5	91.1	110.3
	66.4	2,519	2,812	CALZADO	100	92.2	89.3	99.9	114.3
				TOTAL MUESTRA ESTRATOS TIPICOS IMP:	100	88.4	89.3	86.2	83.6
				TOTAL MANUFACTURERO:	100	85.2	83.3	84.2	78.3

Fuente: Elaborado con base en SPP. INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México. Información a nivel subgrupo a/ Porcentaje del empleo de la clase generado por la IMP en 1985

INDICADORES DE LA PRODUCCION FISICA EN CLASES DE IMP CUADRO No. 14  
CONTENIDAS EN EIM

CLASES TÍPICAS DE IMP	No. DE ESTABLECIMIENTOS	EMPLEO POR ESTABLECIMIENTO	1984		1985				1986	
			III	IV	I	II	III	IV	II a/	
MOLIENDA DE TRIGO	101	69	99.4	99.2	101.2	100.9	91.2	98.1	92.0	91.3
FAB. DE HARINA DE MAIZ	7	198	130.0	134.9	117.5	122.2	124.6	117.0	112.8	120.4
ALMIDONES, FECULA										
LEVADURA	8	236	97.8	96.8	91.2	105.5	98.5	98.1	100.2	98.4
ACEITE, MARGARINAS	61	193	112.9	110.7	120.1	118.9	116.3	113.3	101.9	109.3
ALIMENTOS PARA ANIMALES	39	100	74.5	76.5	76.8	79.5	81.7	81.7	78.0	79.2
CARTON Y CARTONCILLO	26	93	106.6	105.9	110.7	111.0	109.2	101.0	108.7	111.3
PIINTURAS, BARNICES, LACAS	36	190	90.6	93.3	97.1	98.8	98.8	105.8	97.5	97.4
CERILLOS Y FOSFOROS	23	75	110.4	83.5	95.9	95.4	103.8	95.0	94.7	111.1
REGENERACION DE ACEITES	8	145	99.6	96.4	101.9	97.6	99.0	99.5	100.7	106.5

Fuente: SPP, INEGI, Encuesta Industrial mensual y Cuadernos de Indicadores oportunos

a/ abr-may

CUADRO No. 15  
INDICADORES DE LA PRODUCCION FISICA EN CLASES DE  
GRAN EMPRESA CONTENIDAS EN LA EIM (1962=100)

CLASE	NO. DE ESTABLECIMIENTOS	EMPLEO POR ESTABLECIMIENTO	1984		1985				1986	
			III	IV	I	II	III	IV	I	IIa/
CERVEZA	18	1,104	86.5	73.4	84.7	87.7	97.3	80.0	84.4	91.6
PASTAS DE CELULOSA Y PAPEL	44	484	114.4	116.1	124.4	125.2	132.6	121.7	119.3	124.1
PLANTAS Y CAMARAS	8	1,527	112.7	102.5	101.0	110.5	126.6	114.4	108.4	101.2
FIBRAS CELULOSICAS	15	1,199	123.0	125.0	116.4	121.7	122.2	119.9	113.6	120.7
ENV. Y AMPOLLETAS DE VIDRIO	12	1,031	113.6	99.8	105.1	119.4	128.6	125.9	115.2	134.7
LADRILLO/TANQUE REF.	6	442	104.7	103.6	103.3	112.6	100.7	84.2	90.7	83.1
CEMENTO HIDRAULICO	28	541	97.7	101.9	111.6	114.2	119.3	114.2	102.9	107.4
FRIO. S ASBESTO	10	458	126.8	115.2	77.0	94.6	88.0	61.1	55.1	56.6
LA. SEC. DE HIERRO Y ACERO	39	817	107.5	104.6	103.9	98.8	101.2	105.5	104.6	98.6
METALURGIA DE COBRE	8	1,653	126.3	117.1	97.6	88.8	111.7	101.9	103.7	85.7
APP. ELECTRICOS Y PARTES	26	443	60.7	55.3	63.0	68.8	67.3	55.5	61.9	79.5
SAN. DE AUTOMOVILES	16	2,525	73.5	88.6	109.2	106.1	99.5	93.4	79.7	87.4
TUBOS Y POSTES DE HIERRO Y ACERO	18	817	98.9	102.1	101.4	92.9	87.2	77.0	81.3	74.7

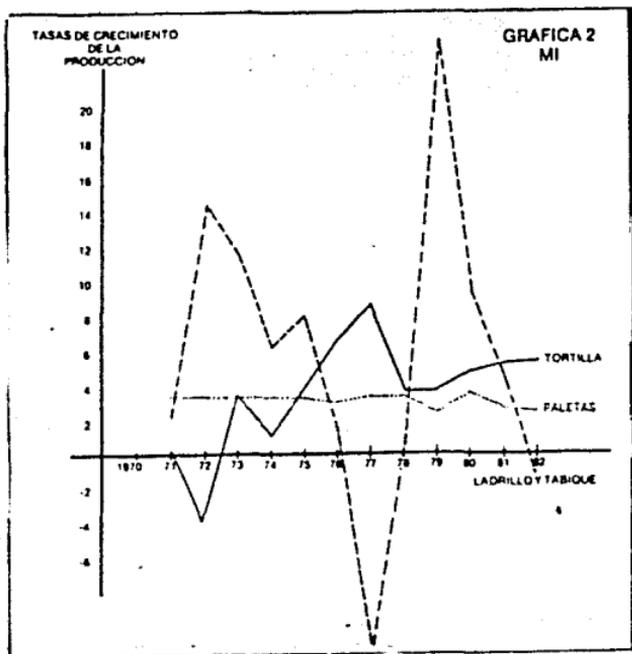
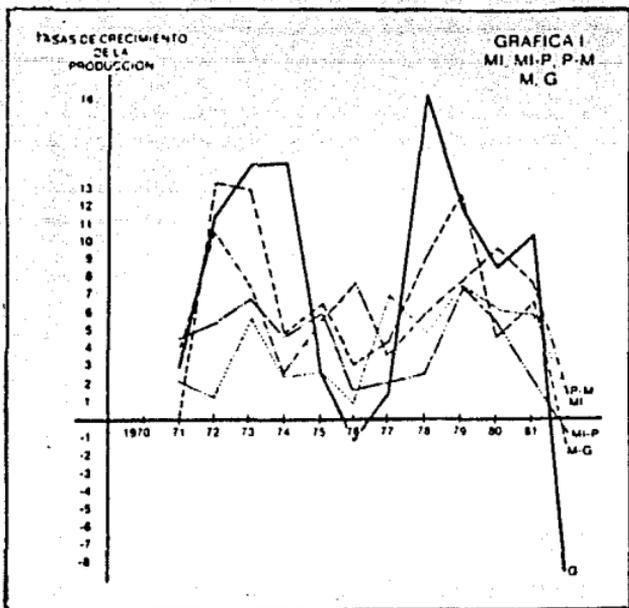
Fuente: SFP, INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Cuaderno de Informacion Oportuna  
A/ JBT-BAY

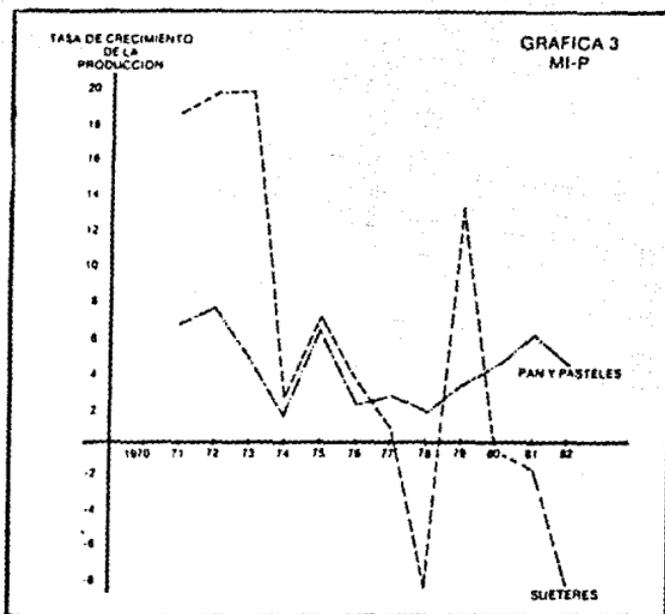
CUADRO NO. 16  
EVOLUCION DE LA PRODUCCION EN SECCIONES  
ÍNDICES DE 1967 = 100 (1962=100)

INDICADORES	PRESENCIA DE INP %	1982				1983				1984				1985				1986					
		I	II	III	IV																		
FAV Y PASTORES	89.3	98.8	94.5	100.5	101.4	102.1	102.8	103.5	104.2	109.0	109.8	104.8	107.9	108.5	109.8	110.7	111.4	111.0	113.2	114.8	115.8	117.7	
MOLINERÍA DE MISTANAL	99.0	92.1	89.8	100.7	101.8	101.7	109.1	106.3	107.5	108.6	109.4	110.8	111.9	112.9	114.2	114.2	116.7	116.1	116.4	120.1	121.8	123.8	
CARNEA DE TRICHO	101.1	105.4	102.0	111.4	111.3	104.6	104.3	93.4	98.5	104.5	107.4	109.0	98.4	101.9	105.6	91.8	89.9	104.3	102.0	91.4	94.8	96.8	
PROD. DE CARNES	48.7	82.9	94.7	100.4	100.8	101.5	101.9	104.7	104.7	104.7	104.5	104.6	108.0	101.9	105.6	108.5	108.5	104.1	107.0	104.4	107.5	110.1	104.8
CUBREARREPOS	100.0	117.3	124.7	78.8	72.2	64.0	61.4	44.7	53.9	99.1	72.8	64.7	72.1	82.1	87.0	74.5	77.9	104.1	84.2	83.4	84.4	84.7	84.7
MECANIZACIÓN DE PLANTAS	100.0	94.8	94.5	101.3	101.5	101.1	102.8	103.1	103.8	101.9	104.4	105.3	104.1	107.1	107.9	108.4	108.6	108.1	108.2	110.3	110.7	110.7	110.7
MOLINERÍA Y SIMILARES	80.1	114.6	98.0	104.7	80.9	73.8	68.7	74.8	83.6	85.8	64.7	72.1	72.1	82.1	67.6	80.7	72.8	72.1	70.8	64.6	64.6	64.6	64.6

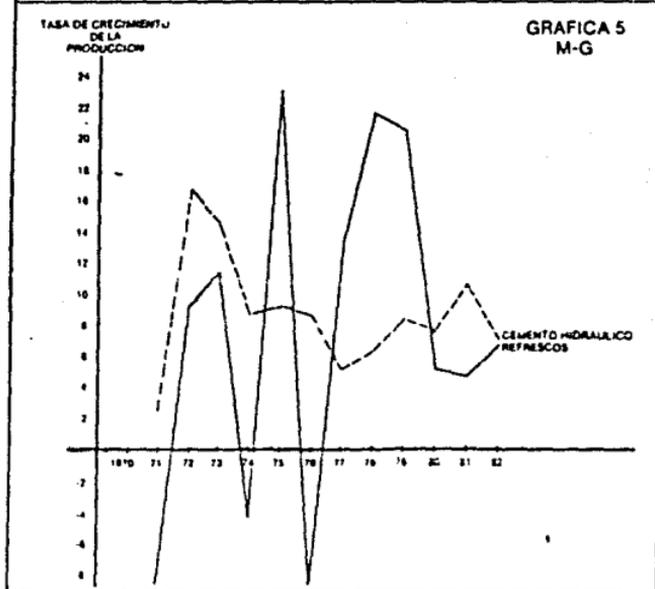
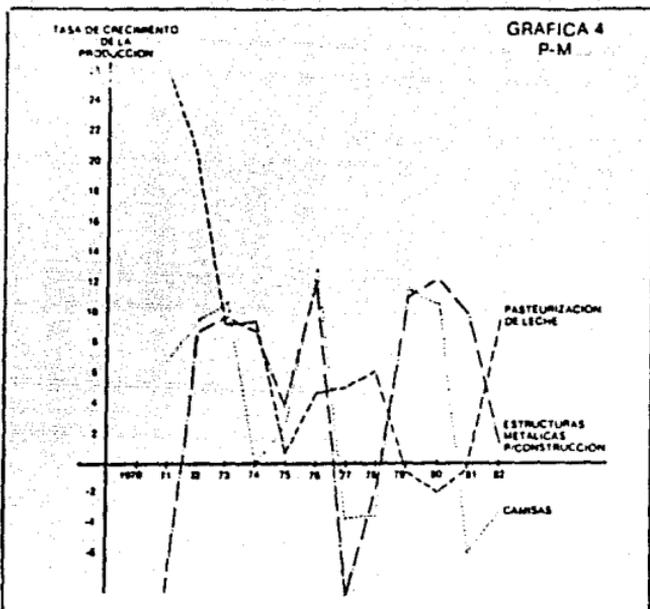
Fuente: Banco de Países. Indicadores del sector productivo  
1987-88

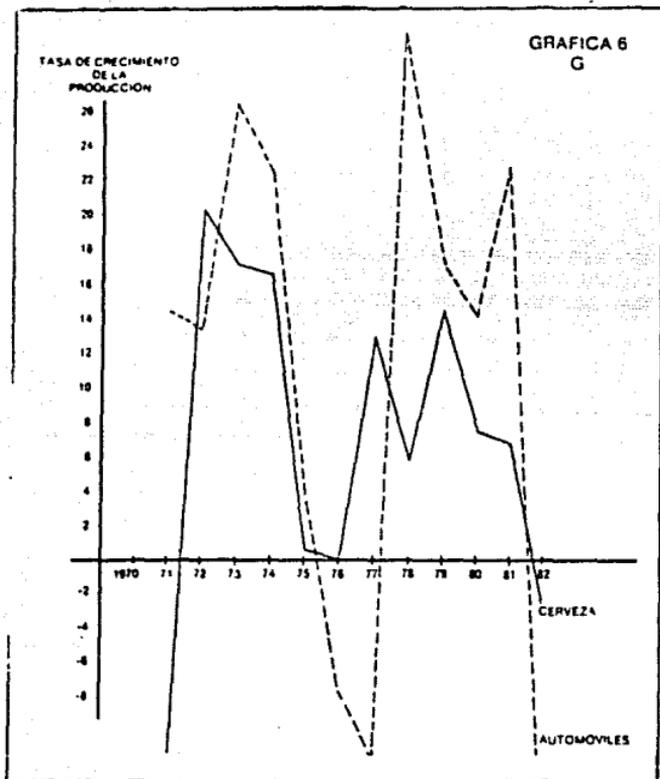
% Incremento del empleo de la clase generado por la INP en 1975





\*/ Estas tres series son altamente volátiles de una industria fuertemente procíclica, como es la construcción.





## CAPITULO IV

### FONDO DE GARANTIA A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA

El objetivo fundamental de este capítulo es de determinar la definición económica, de estructura y diligencia de la funcionalidad de Fondo de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña.

Para que posteriormente se comenten los problemas de su operacionalidad. En 1953 el gobierno federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público encomendó a Nacional Financiera la creación del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), con el propósito de fomentar el desarrollo de este grupo de industrias. El objetivo general de FOGAIN ha sido el de dar sustento financiero para la integración y fortalecimiento de la industria nacional; fomentar la generación de empleos; apoyar la expansión de la planta productiva existente; impulsar en forma eficiente la sustitución de importaciones, y promover la diversificación de las exportaciones competitivas no petroleras. Todo esto a través del apoyo financiero en condiciones -- preferenciales a la micro, pequeñas y medianas industrias. La política crediticia del Fondo desde su creación ha estado bajo las directrices de la política económica y financiera nacional.

Dentro del marco establecido en el Plan Nacional de Desarrollo y en los Programas de Financiamiento del Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña el FOGAIN operó con los criterios y programas que se mencionan - a continuación.

#### 2.- Criterios de Elegibilidad.-

El FOGAIN podrá atender a las personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras y estén clasificadas como micro, pequeñas y medianas industrias. El criterio aplicable para definir el tamaño de las empresas elegibles para recibir apoyo <sup>(1)</sup>, se ba-

(1) Véase programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, fue modificado según el Decreto del 2 de Diciembre de 1988.

sa en el monto máximo de las ventas anuales en los estratos micro, pequeña y mediana en la forma siguiente. Se considera micro industrias: a aquellas empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas industriales sea de hasta \$ 300'000 000.00 de pesos, este criterio es también aplicable a talleres artesanales. Las industrias pequeñas: son las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas no excedan la cantidad de \$ 3,400'000 000 de pesos.

Conviene indicar que la micro y pequeña industria son elegibles independientemente de la actividad económica que realicen, en tanto que el apoyo financiero a las industrias medianas estará sujeto a que su actividad industrial se identifique como prioritaria o no prioritaria. Así mismo, las actividades clasificadas como inconvenientes afectan solamente a las pequeñas y medianas industrias establecidas en la zona III-A<sup>(2)</sup>, por tal motivo no serán sujetas de apoyo con recursos del FOGAIN.

FOGAIN también podrá atender a empresas industriales que realicen operaciones de compra-venta, siempre que los ingresos que obtengan de la actividad productiva sea por lo menos del 60% del total. En caso de que una empresa comercial incorpore a sus operaciones las de transformación, podrá solicitar en forma previa a su trámite de descuento, su elegibilidad al FOGAIN<sup>(3)</sup>

(2) La zona III-A comprende la área de crecimiento controlado.

(3) Contiene en el Decreto del 20 de julio de 1972 sobre estímulos, ayudas y facilidades fiscales a empresas que propicien la descentralización industrial.

### 3.- Características de Operación Institucional.-

El FOGAIN para fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana industria ha instrumentado programas que por su amplia gama de tipos de crédito y elasticidad de montos a otorgar, tasas de interés y plazos de amortización han permitido que la acción del fondo haya repercutido positivamente en la producción y abasto de bienes prioritarios, así como en la descentralización de la actividad económica.

#### 3.1.- Selectividad.-

Los sujetos de crédito susceptibles de financiamiento por parte del Fondo han tenido que satisfacer los criterios de selectividad establecidos -- por las autoridades correspondientes.

Los primeros criterios instituidos desde 1954 y que prevalecieron hasta 1988 estaban referidos a pequeñas y medianas empresas pertenecientes a la industria de transformación, cuyos montos de capital social y/o contable se ubican en los rasgos que para tal efecto estaban determinados.

En 1973 se incluyó como criterio de selección la ubicación geográfica de la empresa de acuerdo con la zonificación económica del país.<sup>(4)</sup>

En febrero de 1979 mediante el Decreto del Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las actividades industriales se modificó la zonificación económica del país, por lo que el Fondo ajustó sus criterios en función de la nueva regionalización.

A partir de 1959 se incorporó otro criterio relativo al tipo de actividad productiva de las empresas, conforme al Catálogo Mexicano de Actividades Económicas. A partir de 1983 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ha sido la institución responsable de disponer cuáles son las activida--

(4) Se establecieron las prioridades en el Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de ese año.

des económicas prioritarias para el fomento.

En resumen; las empresas que han tenido acceso al financiamiento del fideicomiso son aquellas que han reunido los requisitos de selectividad instituidos a través de 30 años de operación: tamaño de empresa, localización geográfica y actividad económica prioritaria.

#### 4.- Programas Crediticios.-

Los pequeños y medianos industriales que han permanecido, no obstante la difícil situación por la que atraviesa nuestro país se enfrentan a problemas serios de liquidez, de tal manera que se han visto obligados a reducir los plazos de tiempo que habían acostumbrado dar a sus clientes. Aparentemente el problema está solucionado al fomentar las ventas de riguroso condato, pero en realidad no es así; todos aquellos que acostumbran a comprar en plazos de 30, 60 y 90 días, empiezan a ser uso de sus directorios de proveedores y tratan de conseguir, desde luego a plazos, las mercancías que necesitan para subsistir en el mercado. Al no tener éxito su economía se ve gravemente afectada y empiezan a desertar de la economía activa.

Así, la alternativa que los otorgadores de crédito industrias medianas y pequeñas seleccionaron, perjudican a las personas que utilizaban con más frecuencia las facilidades que se concedían, obligándolas a abandonar su actividad económica. Aún así, hay empresas que en lugar de reducir los plazos en las facilidades de pago o eliminarlos, acuden a instituciones gubernamentales para obtener apoyos financieros que directa o indirectamente coadyuven a sanear su situación económica.

Los créditos de habilitación o avío y refaccionarios son sistemas -- ideados específicamente como medios de apoyo y soporte a la producción, en los sectores industriales, comerciales y agropecuarios. Dichos créditos son el caso más ilustrativo de que el crédito bancario debe estar básicamente dirigido a la promoción y fomento de las actividades productivas. En virtud de que las

necesidades de crédito se acrecientan día a día, las instituciones bancarias - han ideado mecanismos que permiten apoyar a la industria mediana y pequeña, - utilizando otros medios.

#### 4.1.- Credito Refaccionario.-

Es aquel en virtud del cual el acreditado se obliga a invertir el -- importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, ú- tiles de labranza, abonos, ganados o animales de cría, en la realización de - plantaciones o cultivos, cíclicos o permanentes en la apertura de tierras de - cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o reali- zación de obras materiales necesarios para el fomento de la actividad del acre- ditado.

También existe la posibilidad de que los recursos de este crédito -- se destinen para cubrir responsabilidades fiscales (no excedera del 50% salvo que la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros lo autorice) sin embargo, en la práctica esto no sucede puesto que el dinero prestado no serviría para el fomen- to de la producción.

El plazo en que se otorga nunca excederá de 15 años y quedará garan- tizado o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, - aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos pendien- tes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento ha sido destinado el préstamo - es decir, en este criterio las garantías se constituyen con los bienes que se adquirieron con el dinero obtenido del préstamo y otras garantías adicionales.

#### 4.2.- Créditos de Habilitación o Avfo.-

Es aquel en virtud del cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y ma- teriales, y en pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación

indispensables para los fines de la empresa.

El plazo de amortización para este crédito no podrá exceder de 3 años y la garantía respectiva la constituirán las materias primas, los materiales adquiridos y los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes, en otras palabras, el crédito de habilitación o avío tendrá como garantía precisamente los insumos adquiridos, pero como estos se adquieren para ser transformados en artículos terminados la garantía también está constituida por los bienes finalmente elaborados y garantías adicionales.

#### 4.3.- Características Comunes a los Créditos Refaccionarios y de Habilitación o Avío.-

##### - Contrato

La institución de crédito es la que otorgan los créditos de habilitación y refaccionarios, aunque la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito no establece expresamente su exclusividad. En el contrato en el que se hacen constar estos créditos, pueden ser acreditadas todas las personas físicas o morales que no tengan en compatibilidad con el comercio y que no estén disminuidos o inhabilitados en su capacidad de ejercicio. Dichos documentos - deberán sujetarse a las siguientes reglas de contratación:

- i) Expresara el objeto de la operación, la duración y la contratación: el beneficiario podrá disponer del crédito, materia del mismo,
- ii) Fijará con precisión, los bienes que se afecten en garantía y señalará los demás términos y condiciones.
- iii) Se consignará en contrato privado, que se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante el encargado del Registro Público de que habla el punto siguiente.
  - Serán inscritos en el Registro de Gravamen que corresponda, según la ubicación de los bienes afectos en garantía, o en el Registro de Comercio respectivo, cuando en la garantía no se incluyan bienes e inmuebles.

- Surtirá efectos contra terceros desde la fecha y hora de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.
- Se consignará según convenga a las partes y cualquiera que sea su monto en escritura pública o en contrato privado. En este último caso se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante el Notario Público, Juez de Primera Instancia en funciones de Notario, o ante el encargado del Registro Público correspondiente.
- Sin más formalidades que las señaladas en el párrafo anterior, se podrán establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además de los que constituyen la garantía propia de estos créditos o sobre la unidad industrial, agrícola o ganadera.
- Los bienes sobre los que se constituye la prenda, podrán quedar en poder del deudor quien se constituirá como depositario judicial.
- El deudor podrá disponer y usar de la prenda que quede en su poder, conforme al propio contrato.

#### - Garantías

Cuando se trate de garantía prendaria, se podrá quedar en poder del deudor. De ser así, que considerará responsable civil y penalmente, como depositario judicial, así mismo, la prenda podrá ser constituida por el que explote la empresa de cuyo fomento se destina el crédito, aunque cuando no sea propietario de ella.

A menos que, tratándose de arrendatario, colonos o aparceros, obre inscrito el contrato respectivo en los registros de propiedad, de crédito agrícola de minas o de comercio correspondiente y en el contrato, la empresa se haya reservado el derecho de consentir la constitución de la prenda.

En los créditos refaccionarios y de avío, hay reglas particulares respecto a la garantía, tales como; que cuando estas sean fincas, construcciones, edificios y muebles inmovilizados, en ellas se entenderá comprendido el -

terreno constitutivo del predio, los edificios en cualquier estado al tiempo de hacerse el préstamo, o edificados con posterioridad a él las acciones y mejoras permanentes, los muebles inmovilizados en el documento en el que se consigne el préstamo, así como la indemnización que se obtenga por seguro contra destrucción de los bienes mencionados.

Así mismo, el acreditado podrá emitir a la orden del acreditante, -- pagarés que representen las disposiciones que haga del crédito concedido siempre que los vencimientos no sean posteriores al plazo del crédito y se especifique en tales documentos su procedencia.

- Incumplimiento

En caso de incumplimiento del deudor, el banco acreedor podrá pedir judicialmente la posesión de la finca, empresa, o negocio para cuyo fomento -- hubiera sido otorgado el crédito o de la finca hipotecada, en su caso. Las autoridades competentes decretarán la posición cuando les sea pedida en la demanda o, escrito a que se acompañe el título de crédito correspondiente.

Por su parte los bancos podrán proceder al cobro en la vía ejecutiva mercantil, o a su elección proceder a la venta de los bienes dados en garantía. En segundo caso, a petición del acreedor se correrá traslado inmediato al deudor, y este en el término de tres días podrá oponerse a la venta, exhibiendo el importe del deudo.

Si el deudor no se opone a la venta en los términos dichos, el juez mandará a que se efectúe el precio de cotización en bolsa o a falta de cotización, al precio del mercado, y por medio del corredor de dos comerciantes con establecimiento abierto en la plaza, en caso de notoria urgencia y bajo la -- responsabilidad del acreedor, el juez podrá autorizar la venta aun antes de hacer la notificación del deudor. El corredor o los comerciantes que hayan intervenido en la venta, deberán extender un certificado de ella al acreedor. -

El producto de la venta será conservado en prenda por el acreditado, en sustitución de los bienes o títulos vendidos.

#### 4.4.- Crédito Hipotecario Industrial.-

##### Definición y Destino

El crédito hipotecario es aquel que otorgan los bancos o una persona física o moral. El crédito hipotecario puede otorgarse por las razones siguientes:

- i) Adquisición de un bien inmueble.
- ii) Construcción de un bien inmueble.
- iii) Terminación de la construcción de un bien inmueble.
- iv) Aplicación o mejora de las edificaciones ya construidas de un bien inmueble.

El crédito hipotecario industrial, a diferencia del crédito hipotecario, se otorga actualmente para fomentar una actividad económica e industrialmente administrada o el organismo bancario que se ha encargado de apoyar directa o indirectamente la industria mexicana mediante el otorgamiento de créditos hipotecarios industriales, es el Fondo de Garantía Mediana y Pequeña. Es decir, el crédito hipotecario industrial es el que las instituciones bancarias otorgan a las personas físicas o morales con objeto de fomentar la actividad económica. El destino de este crédito es exclusivamente para ampliar las instalaciones físicas de los probables deudores.

##### - Garantías

La garantía que las instituciones bancarias solicitan y obtiene para respaldar el crédito hipotecario industrial, es la hipoteca sobre algún bien inmueble cuyo valor cubra el importe del crédito otorgado y sus anexidades.

Desde luego que para hacerse valer la garantía obtenida, es necesario que al elaborar el contrato respectivo, se observen las siguientes características esenciales:

- El bien objeto de la garantía queda en poder del cliente y no del banco, no obstante que garantizará el pago del crédito concedido.
- De acuerdo al derecho común, sólo puede hipotecar, el que pueda enajenar y sólo pueden ser hipotecados los bienes que pueden ser enajenados.
- Para la que la hipoteca sea efectiva ante terceros, debe registrarse en el Registro Público de la Propiedad, sección de gravámenes y por ser un gravamen se constituye voluntariamente por el propietario del inmueble, - cae dentro de la clasificación legal de hipoteca voluntaria.
- El contrato debe pasarse ante la fe de un notario o corredor público, en virtud de que el acto del registro debe ser publicado atestiguado o -- fegado.
- El costo de las construcciones a efectuar son el financiamiento, estarán respaldados por la opinión de peritos especializados que nombrará la -- institución acreedora.
- Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar asegurados contra incendios por una cantidad que cuando menos cubra su valor destruido.
- Cuando el inmueble dado en garantía, sea una unidad completa perteneciente a una empresa industrial, agrícola o ganadera, deberá comprender en su caso la concesión respectiva, todos los elementos materiales, muebles e inmuebles afectos a la explotación de la unidad productiva.

##### 5.- Programa de Desconcentración Administrativa del FOGAIN.-

El FOGAIN ha establecido un Programa de Desconcentración Administrativa que contempla las acciones siguientes:

Se crearon e integraron 7 Delegaciones Regionales y una representación, las delegaciones son:

NOROESTE; En la Ciudad de Tijuana, Baja California y comprende los estados de: Baja California Sur y Sonora.

NORTE; en la Ciudad de Torreón, Coahuila, y comprende los estados de: Chihuahua, Durango, Coahuila y Zacatecas.

NORESTE; en la ciudad de Monterrey, Nuevo León y comprende el Estado de Tamaulipas.

OCCIDENTE; en la Ciudad de Guadalajara, Jalisco y comprende los estados de: Colima, Michoacan, Nayarit y Sinaloa.

BAJIO; en la Ciudad de León, Guanajuato, y comprende los estados de: Aguascalientes, Queretáro y San Luis Potosí.

CENTRO; en la Ciudad de México, Morelos e Hidalgo.

ORIENTE: en la Ciudad de Puebla y comprende los estados de: Guerrero, Oaxaca, Veracruz y Tlaxcala.

SURESTE; en la Ciudad de Mérida, Yucatán y comprende los estados de: Chiapas, Tabasco, Campeche y Quintana Roo.

En cada una de las delegaciones regionales se han desconcentrado las actividades siguientes: la recepción de las solicitudes de crédito, el análisis y resolución de las solicitudes de créditos cuyo monto están dentro de las facultades de decisión de los comités técnicos regionales hasta \$250'000,000 de pesos, continúan centralizadas las actividades relativas a la operación, desembolso y cobranza. Para realizar el proceso de resolución de los créditos se integraron los comités técnicos regionales siguiendo los lineamientos trazados por las reglas de operación del Fondo.

6.- Zonas Económicas.-

El FOGAÍN canaliza los recursos financieros tomando en consideración la ubicación de las industrias dentro del territorio nacional, para lo cual la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tiene dividido el país en las siguientes zonas económicas;

- Zona I De Máxima Prioridad Nacional.
- Zona II De Máxima Prioridad Estatal.
- Zona III De Ordenamiento y Regulación.
- Zona III-A De Crecimiento Controlado.
- Zona III-B De Consolidación.
- Zona Resto del País.

Dentro del contexto anterior, el apoyo financiero que ofrece el FOGAÍN sera:

Para Micro Industria :

Zona I, II y Resto del País. Créditos de Habilitación o Avío y Refaccionarios y/o Hipotecario Industrial, sin restricción.

Zona III-B Crédito de Habilitación o Avío e Hipotecario Industrial, sin restricción. Refaccionario para ampliar capacidad productiva y/o sustitución de maquinaria en el mismo predio, sin restricción; Refaccionario para nuevas planta sólo en parques industriales reconocidos por SECOFI.

Zona III-A Crédito de Habilitación o Avío, sólo para actividades no tpificadas, como inconvenientes, de acuerdo al crédito que promueve la reubicación industrial. (5)

(5) Diario Oficial del 22 de enero de 1986.

Para Mediana Industria :

Zona I y II.- Crédito de Habilitación o Avfo, refaccionarios y/o hipotecario - industrial, sin restricción.

Zona III-B y Resto del Pafs.- Crédito de Habilitación o Avfo e Hipotecario Industrial, sin restricción. Refaccionario para ampliar capacidad y/o sustitución de maquinaria, en el mismo predio, sin restricción; refaccionario para nuevas plantas sólo en parques industriales reconocidos por SECOFI.

Zona II-A. Crédito de Habilitación o Avfo, sólo para actividades prioritarias no tipificadas como inconvenientes.

APOYOS SEGUN LA LOCALIZACION DE LA PLANTA INDUSTRIAL

TIPO DE CREDITO	ZONAS ECONOMICAS		
	I - II	III-A	III-B RESTO DEL PAIS
HABILITACION O AVIO	--	MICRO, PEQ. 1/	--
REFACCIONARIA	MICRO, PEQ. Y MED.	--	MICRO, PEQ. Y 2) MED.
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	--	MICRO, PEQ. Y MED.	--

1/ En pequeña y mediana industria sólo por actividades no tipificadas como inconvenientes.

2/ En los créditos refaccionarios para pequeña industria sólo el mismo predio; y para nuevas plantas en partes industriales, reconocidos por la SECOFI. La pequeña industria no tiene restricciones en el resto del país.

MONTOS MAXIMOS DE LOS CREDITOS  
(MILLONES DE PESOS)

<u>TIPO DE CREDITO</u>	<u>MICROINDUSTRIA</u>	<u>PEQUEÑA INDUSTRIA</u>	<u>MEDIANA INDS.</u>
REHABILITACION O AVIO	70	750	1 450
REFACCIONARIO :			
MAQUINARIA Y EQUIPO	70	750	1 450
INSTALACIONES FISICAS 3/	70	720	870
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	50	750	1 000
MONTO MAXIMO POR EMPRESA	210	2 220	3 770

3/ Fuera del parque industrial sólo se financiará el 80% del programa de inversión.

7.- Mecanismos de Operación.-

Por lo que se refiere al proceso de análisis y autorización de los créditos; este ha evolucionado. De 1954 a 1978 la autorización crediticia se llevaba a cabo en las oficinas centrales del Fondo. En 1979, se inició la descentralización de la autorización del crédito que se sustentó en la delegación gradual de facultades, dicho proceso se ha ido perfeccionando y consolidando.

El fideicomiso ha desarrollado su operación crediticia ante los industriales por medio de la banca comercial, la de fomento y las uniones de crédito. A través del tiempo el Fondo se ha esforzado por hacer más fluida su operación, para lo cual se han instrumentado acciones que han permitido hacer más expedita y oportuna la asignación y entrega de recursos. En 1973, se incorporó a la normatividad operativa del fideicomiso la línea de descuento ante las instituciones crediticias nacionales y privadas. En 1980, se establecieron las líneas de descuento automático por un monto máximo por empresa hasta por un 1'000 000 de pesos, este mecanismo consistía en la apertura de líneas de crédito del FOGAIN a las instituciones intermediarias, y a través

de ellas, el otorgamiento de créditos descontados por el Fondo se realizaría de manera directa entre la Banca y los industriales, sin que existiera autorización previa por parte de FOGAIN.

Este mecanismo constituye el antecedente sustantivo en el proceso de delegación de facultades de autorización por parte del FOGAIN a las instalaciones financieras intermediarias.

A partir de 1980 se creó un mecanismo denominado crédito puente, el que ha permitido la obtención de recursos por parte del acreditado antes de la formalización definitiva del crédito.

En la medida en que el volumen de operaciones del Fondo fue incrementándose, ambos mecanismos evolucionaron. En 1984 las líneas de descuento automático desaparecieron el Programa de DICOMSA que se operó por medio de los créditos puente y anticipos en la forma antes descrita.

## 8.- Financiamiento otorgado por el FOGAIN.-

### 8.1.- Demanda Crediticia

La disponibilidad de información histórica cuantitativa con respecto al número de solicitudes de crédito canalizadas al FOGAIN durante el período 1954-1988 es limitada; sin embargo se infiere que la demanda ha sido creciente en la medida en que tanto el número de empresas atendidas como financiamiento canalizado a las mismas ha ido aumentando.

De 1979 a 1980 la demanda aumentó ligeramente y de 1980 a 1982 los incrementos anuales rebasaron el 100%. En 1983 se presentó una leve contracción y volvió a expandirse en 1984.

Por otra parte, en 1979 el valor total de crédito autorizado por FOGAIN representaba alrededor del 50% de la demanda de ese año; en el período

do de 1980-82 el volumen anual de recursos autorizados tuvo un incremento considerable. En 1983 y 1984 aun cuando continuo siendo inferior a la demanda -- anual, se vuelve a ampliar la brecha entre la demanda y la autorización anual de recursos crediticios. A pesar de que la tasa media anual de crecimiento -- del valor total autorizado ha sido del 54.0% durante el periodo de 1979-1984, está ha sido insuficiente para satisfacer la demanda anual.

## 8.2.- Financiamiento a la Industria.

El volúmen de recursos financieros canalizados a la pequeña y mediana industria se ha incrementado en forma significativa. En 1954 se ejerció un programa crediticio de 13.1 millones de pesos alcanzó un monto de 59 955.4 millones de pesos, en términos nominales, lo que representó una tasa media anual de crecimiento de 32.4%.

El comportamiento del financiamiento otorgado ha sido heterógeno; durante el período de crecimiento estabilizador, las tasas medias anuales de crecimiento fueron de 45.8% en los primeros cinco años, disminuyendo a 14.8% de 1959 a 1964 y a 6.0% de 1964 a 1969. A partir de este año, se revierte la tendencia y se observa un mayor crecimiento medio anual quinquenal, que se -- acentúa principalmente de 1979 a 1984, como consecuencia del incremento en -- los precios que empezó en 1974 y que repercutió en los programas crediticios -- anuales.

En la evolución histórica del financiamiento otorgado por el Fondo, a precios de 1970, se observó que de 1954 a 1970 el comportamiento fue similar al identificado para el financiamiento a precios corrientes, aunque a tasas -- medias anuales inferiores en la medida que el valor anual del importe operado de 1954 a 1969 fue revaluado y, es a partir de 1971 cuando se empieza a afectar el financiamiento, por lo que la tasa media anual de crecimiento, tiende a descender.

Conviene destacar que, desde 1982 se presentó un continuo financiamiento real anual. El análisis anterior no se altera si se deducen del financiamiento histórico anual otorgado por el Fondo los recursos del Programa Especial de apoyo a Empresas con Problemas de Liquidez en 1982 y 1983, que fue establecido por el Banco de México y administrado por el Fondo en ese lapso.

### 8.3.- Programas.

Con el propósito de atender en forma específica las necesidades - crediticias de la micro, pequeña y media industria, Fogain ha implantado diversos mecanismos que tienen como finalidad el fortalecimiento financiero-productivo de las empresas por medio de nuevos programas cuyas particularidades o características básicas son las siguientes:

#### Programa Normal:

Su objetivo es proporcionar financiamiento a la micro, pequeña, y mediana industria en forma expedita, suficiente y oportuna, para mejorar su productividad y eficiencia y propiciar a la vez un mayor equilibrio entre las diversas regiones del país.

Este programa ofrece los siguientes tipos de créditos.

#### Habilitación o avío:

Destinado a la adquisición de materias primas, pago de salarios directos de producción y gastos de fabricación indispensables para el buen funcionamiento del proceso productivo.

#### Refaccionario:

Destinado a la adquisición de maquinaria y equipo productivo, así como la adquisición, construcción, ampliación o modernización de naves y locales industriales.

### Hipotecario Industrial

Destinado a la reestructuración de pasivos en moneda nacional, que han afectado la liquidez de las empresas y, por lo tanto, su operación.

#### APOYOS SEGUN LA LOCALIZACION DE LA PLANTA INDUSTRIAL

##### ZONAS ECONOMICAS

TIPOS DE CREDITO	I, II	III-B Y RESTO DEL PAIS
Habilitación o avfo	Micro, Peq. <sup>1/</sup> y Med.	
Refaccionario	Micro, Peq. y Med.	Micro Peq. <sup>2/</sup> Y Med.
Hipotecario Industrial	Micro. Peq. <sup>1/</sup>	

1/ En pequeña y mediana industria sólo por actividades no tipificadas como inconvenientes.

2/ En los créditos refaccionarios para pequeña y mediana industria, sólo en el mismo predio; y para nuevas plantas en parques industriales reconocidos por SECOFI. La pequeña industria no tiene restricciones en el resto del país.

##### MONTOS MAXIMOS DE LOS CREDITOS (Millones de pesos)

TIPO DE CREDITO	MICROINDUSTRIA	PEQUEÑA INDUSTRIA	MEDIANA INDUSTRIA
Habilitación o avfo	70	750	1450
Refaccionario			
Maq. y Equipo	70	750	1450
Instal. Físicas <sup>3/</sup>	70	720	870
Hipotecario Industrial	50	750	1000
Monto máximo por empresa	210	2220	3770

3/ Fuera del parque industrial sólo se financiará el 80% del programa de Inversión.

TASA DE INTERES

TAMAÑO DE INDUSTRIA	USUARIO FINAL
Micro	C.P.P.*
Pequeña	C.P.P. +2
Mediana Prioritaria	C.P.P. +4

PLAZO DE AMORTIZACION / PERIODO DE GRACIA

TIPO DE CREDITO	I, II 5 P.I. AÑOS/MESES	III-A, III-B Y R.P. AÑOS/MESES
	Habilitación o avío	3 A/6 MESES
Refaccionario:		
Maq. y Equipo	10 A/18 MESES	7 A/6 MESES <sup>1/</sup>
Inst. Físicas	12 A/36 MESES	5 A/12 MESES <sup>1/</sup>
Hipotecario industrial	7 A/18 MESES	5 A/12 MESES

1/ Sólo en III-B y en el resto del país.

P.I. Parque Industrial reconocido por la SECOFI

R.P. Resto del País.

NIVELES DE DECISION

ORGANO DE DECISION	MONTO * (\$ MILLONES)
Banco Intermediario	Hasta 600
En el Fogain:	
Comité técnico regional	Hasta 1200
Comité interno	1700
Comité técnico nacional	1700

\* Incluye saldos vigentes de créditos descontados al amparo del Programa Normal de Fogain.

PROGRAMAS ESPECIALES DE APOYO A PROVEEDORES DE DICONSA E ISSSTE

Objetivo:

Otorgar apoyo financiero a la micro, pequeña y mediana industria proveedoras de las entidades de la administración pública paraestatal.

Serán sujetas de crédito las empresas comercializadoras cuyo único objeto sea la comercialización y distribución de los productos que fabrica el grupo a que ésta pertenece.

TASAS DE INTERES

TAMAÑO DE LA INDUSTRIA	USUARIO FINAL
Micro, pequeña y mediana	C.P.P. * + 2 Puntos

\* Costo Porcentual Promedio.

**Montos de los créditos.**

El programa operará por medio del descuento de contrarrecibos expedidos por el ISSSTE y DICONSA en forma revolvente y por un monto que no rebasa los 300 millones de pesos. Para el caso de un mismo accionista o de un mismo grupo industrial, el saldo máximo total podrá elevarse a 750 millones de pesos.

**Plazos de amortización:**

EL plazo máximo de vencimiento del contrarrecibo podrá ser de hasta 90 días y nunca menor a 35 días a partir de la fecha de descuento que establezca la institución intermediaria.

**CREDITO REVOLVENTE EN HABILITACION O AVIO**

**Objetivo.**

Otorgar apoyo financiero para capital de trabajo a la micro, pequeña y mediana industria, que por sus características de operación, ciclicidad y generación interna de recursos, requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.

**Tipo de Crédito.**

Habilitación o avio destinado a la compra de materias primas y materiales propios del giro a que se dedican, el pago de salarios de obreros y gastos directos de fabricación indispensables para el buen funcionamiento de la empresa.

APOYOS SEGUN LA LOCALIZACION INDUSTRIAL DE LA PLANTA

ZONAS ECONOMICAS

TIPO DE CREDITO	I, II	III-A*	III-B Y RESTO DEL PAIS
Habilitación o avfo		Micro Industria Pequeña Industria Mediana Industria	

\* En Zona III-A la pequeña y mediana industria sólo recibirá apoyo para actividades no tipificadas como inconvenientes.

TASAS DE INTERES

TAMAÑO DE INDUSTRIA	USUARIO FINAL
Micro	C.P.P. *
Pequeña	C.P.P. +2 Puntos
Mediana prioritaria	C.P.P. +4 Puntos

MONTOS MAXIMOS DE LOS CREDITOS Y PARTICIPACIONES DE LAS S.N.C.

TAMAÑO DE INDUSTRIA	MONTO (Millones de Pesos)
Micro	70
Pequeña	750
	1450

\* Incluye saldos vigentes de créditos descontados al amparo del Programa Normal del Fogain.

Vigencia del la línea.

La vigencia de la línea para los tres estratos de industria podrá ser de hasta 2 años mientras que el vencimiento de las disposiciones no deberá ser inferior a los 60 días ni mayor a los 90 días, debiéndose especificar la

fecha de vencimiento.

Disposiciones.

El acreditado podrá ejercer el 100% de su línea de crédito revolvente, mediante las disposiciones que requiera su ciclo financiero.

Amortización y pago de intereses.

La forma de pago se realizará al vencimiento de cada disposición. - En caso de pago anticipado, únicamente se aceptará la liquidación total de saldo vigente.

El pago de los intereses generados por las disposiciones ejercidas al amparo de esta línea, se podrá realizar en forma mensual o trimestral.

NIVELES DE DECISION

---

ORGANO DE DECISION	MONTO (Millones de Pesos)
Banco intermediario	Hasta 600
En el Fogain:	
Comité técnico regional	1200
Comité interno	1700
Comité técnico nacional	Más de 1700

---

\* Incluye saldos vigentes de créditos descontados al amparo del Programa Nacional de Fogain.

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A PEQUEÑOS TALLERES ARTESANALES

Objetivo.

Otorgar apoyo financiero y asistencia a talleres artesanales familiares, agrupaciones informales de productores y sociedades o unidades constituidas en cooperativas clasificadas como microindustrias.

**Tipos de Créditos.**

- **Habilitación o avío para la compra de materias primas y materiales propios del giro a que se dediquen, al pago de salarios de obreros y gastos directos de fabricación.**
- **Refaccionario para la adquisición o reparación de maquinaria y -- equipo de carácter productivo, permitiendo el reemplazo, complementación y solución de los problemas derivados de su proceso de transformación.**
- **Crédito refaccionario para instalaciones físicas, que permitirá a -- la empresa la adquisición, construcción, ampliación o modernización de naves y locales industriales.**

**SUJETOS DE CREDITO**

<b>TAMAÑO DE LA INDUSTRIA</b>	<b>NUMERO DE EMPLEOS (HASTA)</b>	<b>VENTAS NETAS ANUALES (HASTA)</b>
<b>MICRO</b>	<b>15</b>	<b>\$300 Millones</b>

**Asimismo, deberán reunir los siguientes requisitos:**

- **Que el dueño o sus familiares participen en el negocio y éste represente su principal fuente de ingresos.**
- **Que no tengan acceso al crédito convencional.**
- **Que cuenten con un lugar fijo de trabajo, ya sea local propio o rentado.**
- **Que tengan arraigo en la localidad con una antigüedad mínima de 2 años.**

**APOYOS SEGUN LA LOCALIZACION DEL TALLER**

<b>ZONAS ECONOMICAS</b>	<b>TIPOS DE CREDITO</b>
<b>I, II, Resto del País y III-B</b>	<b>Habilitación o avío y Refaccionario</b>

MONTO Y PLAZOS DE LOS CREDITOS

TIPO DE CREDITO	MONTO (Millones de Pesos)
Habilitación o avío	70
Refaccionario maq. y equipo	70
Refaccionario inst. físicas	70
Monto máximo por empresa	140

TASA DE INTERES

TIPO DE CREDITO	USUARIO FINAL
Habilitación o avío	
Refaccionario	95% del C.P.P.*

\* Costo porcentual promedio

PLAZOS DE AMORTIZACION / PERIODO DE GRACIA

TIPO DE CREDITO	ZONAS ECONOMICAS	
	I, II o P.I. AÑOS/MESES	III-A, III-B y R.P. AÑOS/MESES
Habilitación o avío	3 A / 6 M	2 A / 6/ M
Refaccionario inst. y físicas	12 A / 36 M	5 A / 12 M <sup>1/</sup>
Refaccionario maq. y equipo	10 A / 18 M	7 A / 12 M <sup>1/</sup>

P.I. Parque Industrial reconocido por la SECOFI.

R.P. Resto del País.

1/ Sólo en zonas III-B y R.P.

TEMPORALIDAD.

El fogain otorgará un máximo de dos créditos de habilitación o avío y dos refaccionarios al amparo de este Programa.

## PROGRAMA DE APOYO A LA DESCONCENTRACION INDUSTRIAL

### Objetivo.

Apoyar financieramente a través del sistema bancario y de las uniones de crédito a las micro, pequeñas y medianas industrias que pretendan su desconcentración fuera de los grandes centros poblacionales.

### SUJETOS DE APOYO.

Empresas en operación constituidas por personas físicas o morales, - así como las sociedades cooperativas que se dediquen a actividades industriales de transformación clasificadas como micro, pequeñas o medianas industrias, que se ubiquen en zona III-A, III-B y R.P. y que planeen trasladar sus instalaciones fabriles a cualquier municipio clasificado como zona I, II o parque industrial con reconocimiento de SECOFI.

### TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

Para la predesconcentración que comprende:

- Producción de inventarios de producto terminado.
- Liquidación y/o mudanza del personal.
- Desmante de maquinaria y fletes de traslado.
- Construcción, adaptación o compra de naves industriales.
- Reestructuración de pasivos.

Para la desconcentración:

- Renta de nave industrial (hasta 6 meses).
- Instalación de maquinaria.
- Adquisición de maquinaria para optimizar procesos, incremento de capacidad y para equipo de control de contaminación.
- Capacitación de mano de obra.
- Capital de trabajo permanente.

### MONTO.

Cada empresa tendrá posibilidad de acceder a créditos hasta el 1%

del patrimonio del Fogain, en proporción máxima del 30% en capital de trabajo, 65% en refaccionario y 5% en reestructuración financiera.

El financiamiento del proyecto de inversión se cubrirá de la siguiente manera:

a) El costo total del proyecto	100%
b) La empresa solicitante deberá aportar	20%
c) Monto a financiar	80%
d) Del Fogain aportará del monto a financiar	90%
e) La institución intermediaria	10%

Cuando el crédito se otorgue a través de las uniones de crédito, el descuento podrá ser del 100% del monto a financiar.

#### PLAZOS DE AMORTIZACION / PERIODO DE GRACIA

Capital de Trabajo y reestructuración financiera	Hasta 7 Años / 36 Meses.
Refaccionarios	Hasta 13 Años / 36 Meses.

Tasas de Interés y Margen de Intermediación.

Las tasas de interés y el margen de intermediación para cada estrato de industria serán establecidos en las Bases de Operación del Programa Normal.

Microindustria	C.P.P.
Pequeña	C.P.P. + 2 Puntos
Mediana Prioritaria	C.P.P. + 4 Puntos

Mecánica Operativa.

La disposición de los recursos será mediante carta previa de autorización del Fogain, el cual, una vez aprobado el descuento solicitado, requerirá el certificado de depósito y el contrato de crédito correspondiente.

Los créditos auspiciados bajo este Programa serán considerados en -

forma independiente de los límites normales del Fogajín fijados para cada estrato de industria. En el caso de las uniones de crédito, éstas podrán financiar en forma individual 20 veces la participación del acreditado; excepcionalmente el grado de endeudamiento de los socios se podrá elevar 30 veces su participación.

Los acreditados deberán presentar un estudio de factibilidad en el que se demuestre la viabilidad técnica, económica y financiera de su cambio de ubicación. Los proyectos deberán estar delineados por etapas cronológicas que sustenten el plan calendarizado de disposiciones, los intermediarios financieros serán los encargados de efectuar la evaluación del cambio de ubicación.

#### PROGRAMA DE MODERNIZACION

##### Objetivo.

Otorgar el financiamiento a la micro, pequeña y mediana industria a fin de adquirir los activos necesarios para su modernización, así como apoyar el desarrollo de nuevas empresas que incorporen innovaciones tecnológicas importantes en su proceso productivo.

Sólo serán sujetas de apoyo las industrias nuevas o de reciente creación que utilicen nuevas tecnologías.

##### Tipo de Crédito.

- Crédito simple.
- Refaccionario.

##### Tasas de Interés.

- Modernización de la Planta productiva.  
Los vigentes por estrato de industria.
- Modernización innovadora.  
El 90% de la tasa vigente para cada estrato de industria.

Apoyo según la localización de la Planta Industrial.

- Las empresas pueden estar ubicadas en cualquier zona económica del país.
- Se limita el acceso a las empresas pequeñas y medianas catalogadas como inconvenientes en la zona III-A, a menos que soliciten a la SECOFI la eliminación de su inconveniencia.
- El apoyo financiero para la adquisición de activos fijos de empresas en operación ubicadas en la zona III-A, será aplicable sólo en el mismo predio.

Principales características.

- El programa está dividido en dos categorías.

Modernización de la Planta Productiva.

Tiene por objetivo incrementar la eficiencia operativa y productiva de la empresa, mejorar la calidad de sus productos y exportar con niveles de competitividad internacional.

Modernización Innovadora.

Adicionalmente al proceso de modernización tecnológicas que impliquen cambios importantes en sus productos, procesos, servicios o maquinaria y equipo.

- La clasificación del nivel innovador de la tecnología será medida por su mecanismo especializado en tecnología.
- El fondo emitirá carta previa a la disposición de recursos.

Conceptos Financiados.

- Adquisición de maquinaria y equipo de laboratorio y control de calidad.
- Adquisición de materia prima, financiamiento de mano de obra y gastos de fabricación.
- Estudios y proyectos para adquirir tecnología de proceso, de producto, de maquinaria y equipo de aseguramiento de calidad.
- Prototipos y moldes para nuevas y diferentes líneas de productos que preferentemente presenten posibilidades de exportación.
- Pruebas de producción y el primer lote comercial de empresas de nueva creación.

- Capacitación de mano de obra para la aplicación de nuevas tecnologías adquiridas para la utilización de maquinaria y equipo innovador.

Monto.

- Cada empresa tendrá la posibilidad de solicitar hasta la cantidad equivalente al 1% del patrimonio del Fondo.
- Los créditos al amparo de este programa serán independientes y no acumulables al Programa Normal de financiamiento del Fogain.

El financiamiento del proyecto de inversión se cubrirá de la siguiente manera:

CONCEPTO	MODERNIZACION	
	De la Planta Productiva	Innovadora
a) Del costo total del Proyecto	100%	100%
b) La empresa solicitante deberá aportar	20%	20%
c) Monto a financiar	80%	80%
d) El Fogain aportará del monto a financiar	95%	100%
e) La institución intermediaria el	5%	6%

Quando el crédito se otorgue a través de las uniones de crédito, el descuento en ambas categorías podrá ser del 100% del monto a financiar.

PLAZO DE AMORTIZACION / PERIODO DE GRACIA

Crédito Simple  
Refaccionario

Hasta 7 Años / 36 Meses  
Hasta 13 Años / 36 Meses

### 9.- Límite de Facultades.

Como resultado de la Política de agilización de las operaciones del FOGAIN, se han venido incrementando los montos de las facultades autónomas de decisión de la manera siguiente:

#### 9.1.- Facultades de los Intermediarios Financieros.

TAMAÑO DE LA INDUSTRIA	LIMITE DE AUTORIZACION
Micro	\$ 20 Millones
Pequeña	80 Millones
Mediana	140 Millones

Los montos máximos señalados por tamaño de industria, no incluye la participación de intermediario financiero, pero si consideran los saldos acumulados con el FOGAIN.

Las facultades otorgadas pueden ser aplicadas indistintamente para el crédito de Habilitación o Avfo; Refaccionario para Maquinaria y Equipo, - Refaccionario para Instalaciones Físicas e Hipotecario Industrial.

La facultad otorgada para el crédito Hipotecario Industrial no podrá exceder del 25% del límite de autorización fijado por cada tamaño de industria.

#### 9.2.- Facultades de los Cuerpos Colegiados del FOGAIN.

ORGANO FACULTADO	LIMITE DE AUTORIZACION
Comité Técnico Regional	Hasta \$250 Millones
Comité Interno de Crédito	Hasta \$460 Millones
Comité Técnico Nacional	Hasta \$460 Millones

Los niveles de decisión a que se hace preferencia, incluye los saldos acumulados con el FOGAIN.

10.- Cobertura Económica y Regional.

Actividad Económica.

La Política crediticia de la institución se ha orientado hacia empresas dedicadas a la producción de artículos prioritarios, que permitan la satisfacción de necesidades básicas de la población o que propician una mejor integración del aparato industrial.

El fondo, en treinta y cuatro años de operación, ha logrado desarrollar sus actividades de fomento de veinte y dos grupos de actividad industrial. El 72.4% del financiamiento total se ha concentrado en los siguientes ocho grupos:

COBERTURA ECONOMICA Y REGIONAL  
ACTIVIDADES INDUSTRIALES

---

Concepto

---

Alimentos	195.2%
Productos Metálicos	9.0%
Química	7.9%
Minerales no Metálicos	7.8%
Calzado y Cuero	7.4%
Prendas de Vestir	7.4%
Textil	7.2%
Maquinaria no Eléctrica	6.2%
T O T A L	72.4%

---

Complementariamente en estas actividades se ha agrupado el 70.1% del total de empresas apoyadas y el 69.5% del número total de créditos otorgados.

La mayor parte de los recursos se ha destinado a capital de trabajo y, en menor medida, a la formación de capital fijo, este comportamiento -

coincide con la alta participación de los créditos de habilitación o Avío y Refaccionario tanto en el total de recursos operados como el número de créditos concedidos así como el objetivo del Fondo en cuanto a la creación o ampliación de unidades productivas que incida en la expansión de la producción y el empleo.

Conviene señalar que en algunos grupos se ha estimulado la formación de capital fijo éstos han sido: Editorial; Petróleo y Derivados; Minerales no Metálicos; Maquinaria no Eléctrica; y Construcción y Servicios. Desde el punto de vista del número de empresas beneficiadas por el Fondo, el 71.9% de las mismas se ha concentrado en las siguientes actividades:

FOGAIN

GRUPOS EN QUE SE HA ESTIMULADO Y CONCENTRADO LA FORMACION DE CAPITAL FIJO

---

CONCEPTO

---

Alimentos	18.1%
Productos Metálicos	9.7%
Prendas de Vestir	8.8%
Calzado y Cuero	8.6%
Minerales no Metálicos	8.0%
Maquinaria no Eléctrica	6.8%
Textil	6.1%
Muebles	5.8%

---

Los ocho grupos de actividad con mayor participación en el financiamiento acumulado de la institución han sido también los que cuentan con mayor número de empresas apoyadas por el Fondo, a excepción de la Industria Química.

De acuerdo con el financiamiento promedio por empresa, las unidades productivas más beneficiadas se han localizado los siguientes grupos de actividad Industrial: Química, Metálicas Básicas, Productos de Hule, Maquinaria Eléctrica, Equipo de Transporte, Petróleo, y Derivados, Textil y Papel. Estos resultados se explican en gran medida, por el alto monto de financiamiento -

otorgado por el Fondo en esos grupos a un menor número de empresas.

Las principales actividades industriales asociadas a la producción de bienes de consumo final han sido la fabricación de alimentos, las prendas de vestir, calzado y cuero.

Se estima que a la elaboración de estos bienes se ha dedicado el 50.5% del total de empresas apoyadas, mismas que han recibido el 44.2% del financiamiento acumulado del Fondo.

La labor de fomento de la Institución de la producción intermedia se ha desarrollado básicamente en la industria Química, Productos Metálicos, Minerales no Metálicos y la Industria Textil, actividades que ha coadyuvado a propiciar la integración industrial, y cuyos insumos son necesarios en la fabricación de artículos de consumo final. Las ciudades productoras de bienes intermedios han representado el 33.7% del total de empresas apoyadas y se les ha otorgado el 43.7% de financiamiento total.

A la producción de bienes de capital ha destinado el 12.1% del total del financiamiento del Fondo a través de 11.8% del total de empresas apoyadas. Las actividades productivas asociadas a estos bienes han sido la formación de Maquinaria no Eléctrica y el Equipo de Transporte.

La mayor canalización del financiamiento de la institución hacia la producción de bienes de consumo final e intermedios y, en menor grado, a los de capital, en treinta años de operación, es un reflejo de las estrategias de crecimiento industrial que se han establecido en diferentes etapas de desarrollo del país, en las que, en primer instancia, se le concedió prioridad a la producción nacional de bienes de consumo final e intermedio y, en los últimos años, se inició el proceso de fomento a la producción interna de bienes de capital. La importancia económica y social que se ha atribuido a la pequeña y mediana empresa ha estado referida al volumen de empleo generado ya que requiere de menores montos de capital invertido por unidad de empleo.

Los grupos de actividad industrial que han recibido más recursos de

fomento. Por parte de la institución han sido también los que han proporcionado la mayor parte del empleo.

Los 57 641 empresas apoyadas por el Fondo ocupaban al momento de solicitar crédito a la institución a 1'843 personas, sin considerar los empleos adicionales, generados, tanto directa como indirectamente.

De esta manera el empleo promedio por empresa ha sido de 39 trabajadores de acuerdo con el rango de empleos, el 70% de las empresas han empleado entre 31 y 110 trabajadores y absorbía el 48% del financiamiento acumulado, y sólo el 6% de las mismas superaba el nivel de más de 100 trabajadores con una participación de 16.2% de los recursos.

Estos indicadores reflejan el fuerte estímulo que le han concedido a la micro y a la pequeña empresa y en menor grado a la mediana. En la medida en que la empresa ocupa un mayor número de trabajadores se reduce; así que aquellas que ocupan hasta 10 trabajadores requerían de 236.7 mil pesos en promedio por trabajador, en tanto que las unidades industriales que ocupan más de 100 trabajadores requerían de un financiamiento promedio por trabajador de 46.8 millones de pesos.

#### 11.- Distribución Regional.-

La distribución geográfica del financiamiento otorgado por el Fondo refleja la concentración de la actividad económica e industrial en pocas zonas del país. Esta característica es el resultado de la política instrumentada -- durante el Período de Desarrollo Estabilizador, misma que ha tratado de modificarse desde 1970. Aún cuando el Fondo ha participado activamente en el crecimiento económico de nuevos centros regionales de desarrollo; este proceso de descentralización y desconcentración industrial requiere de un largo período de maduración.

Así las entidades federativas que han absorbido el mayor volumen de recursos canalizados por la institución, en 30 años, han sido aquellas en las

que se ha concentrado la actividad industrial.

ENTIDADES QUE ABSORBIERON MAYOR VOLUMEN  
DE RECURSOS CANALIZADOS POR LA INSTITUCION

CONCENTRACION DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL	
JALISCO	13.5%
NUEVO LEON	9.9%
DISTRITO FEDERAL	9.5%
GUANAJUATO*	9.2%
MEXICO	6.5%
SINALOA*	5.7%
SONORA *	5.2%

\* Estados en que predominan empresas medianas y pequeñas.

En estas siete entidades se ha atendido el 58.3% de las empresas mediante el 58.7 de los créditos concedidos.

Desde que se estableció la zonificación económica del territorio nacional en 1972, los criterios de elegibilidad del Fondo se orientaron a ofrecer recursos en condiciones preferenciales atendiendo a la ubicación de las empresas.

En 1979 se redefinieron zonas económicas para la ejecución del Programa de Estímulos Fiscales con fines a la descentralización territorial de la actividad industrial, <sup>(6)</sup> la asignación crediticia se orientó a favorecer a las empresas de acuerdo con su localización geográfica en base a la nueva clasificación de de 1979 a 1988.

(6) Publicado en el Diario Oficial de la Federación del 2 de febrero de 1979.

ASIGNACION CREDITICIA DE LOS RECURSOS DE ACUERDO A LA  
DESCENTRALIZACION TERRITORIAL 1988

ZONAS ECONOMICAS	%
ZONA I DE ESTIMULOS PREFERENCIALES	38.7
ZONA II	23.5
RESTO DEL PAIS	20.2
ZONA III DE ORDENAMIENTO Y REGULACION	17.6

La incidencia regional de los recursos de fomento ha sido congruente con los objetivos de los programas establecidos durante los 30 años. El programa normal mediante sus créditos de habilitación o avío y refaccionario ha permitido la expansión de la planta industrial en todo el país, especialmente en las siete entidades en las que ha habido mayor concentración de recursos otorgados por el Fondo.

El 40.8% de los recursos otorgados ha través del Programa Especial de Apoyo a empresas con problemas de liquidez se concentró en el Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León y México, lo que se explica en virtud de que este programa se coadyuvó a preservar la planta productiva y el empleo de numerosas empresas establecidas en los principales centros de producción industrial.

El Programa de Instalaciones Físicas ha impulsado la formación de capital fijo en doce entidades, entre las que destacan Baja California, con 32.2% del financiamiento total ejercido en el programa, Tamaulipas con 18.6%, Morelos con 15.7%.

12.- Aspectos que limitan la Operacionalidad.-

La estrategia del desarrollo económico del país ha creado una amalgama de instrumentos y mecanismos de promoción que han permitido integrar a todas las entidades en una sola política de estímulos ayudas e incentivos a la aceleración de la actividad industrial.

Si se toma en cuenta que a través de los fideicomisos prácticamente se integra toda una acción de promoción, se desprende la conclusión, de que su origen no es casual.

El objetivo perseguido con la creación de los fideicomisos de promoción industrial es el de impactar de manera más decisiva en la evolución industrial y por ende en el desarrollo económico equilibrado. Su acción directa es efectiva, pues el problema esencial en la planta industrial en general, es el financiero; esto claro esta, no quiere decir que los demás problemas, ya sean de mercado o técnicos, se subestimen, sino que fundamentalmente es el aspecto de financiamiento el que detiene, en las más de las veces, la buena marcha de la empresa.

Se ha destacado, de manera somera y general, la forma de operación de los principales fideicomisos, de promoción industrial.

Estas, representan ciertas cargas, algunas de ellas onerosas, al Erario Federal.

#### 12.1.- Costo Social de los Fideicomisos de Promoción Industrial.-

Es cierto que el destino de los recursos a la promoción implican un costo social; costo social que indiscutiblemente debe reportar algún beneficio que también impacte en el desarrollo social, mediante resultados económicos -- y más específicamente hablando, de avance industrial, con sus consecuentes preventas que inherentes le son.

Este costo social de los recursos fideicometidos en estos fondos, -- se vuelve más oneroso, cuando provenientes del exterior, de instituciones crediticias multiregionales o zonales, arrojen un costo menor al ser dinero obtenido a más bajo precio que el que predomina en el mercado doméstico.

El compromiso y responsabilidad para que sea utilizado en una auténtica actividad promotora es mayor, ya que origina el incremento del endeudamiento externo. De ahí, quizá la necesidad de que cada apoyo, cada aportación, -- cada crédito, debe llevar la seguridad de recuperación de tal empresa, en otras palabras, más que convertir al fideicomiso en una institución social-económico, donde su patrimonio es seguridad de fideicomizar debe versele como unidad promotora de empresas, de unidades industriales, pero al fin y al cabo, como negociadora, donde su acción debe retribuirle ganancias al esfuerzo que realiza.

Se dice que resulta más oneroso los recursos exteriores a pesar de ser adquiridos a más bajo precio, por que son recursos que el gobierno federal pudiera encauzar a otros destinos económicos o sociales necesarios para el desarrollo económico del país.

Aparentemente se podría concluir que el fideicomiso viene a convertirse en un elemento más de apoyo en la promoción; sin embargo quien lo vea así, no le da la validez que merecidamente ha ganado.

Cierto es que existen grandes limitaciones para la obtención de financiamientos vía-crédito. Esto es, que la obtención del crédito implica hacerlo a través del aparato bancario -un intermediario- y que éste no hace distinción en las solicitudes al exigir garantías hipotecarias de dos por uno.

Aparentemente existe contradicción cuando se afirma como limitación la obtención del crédito a través del sistema bancario y se comente que el fideicomiso permite aprovechar la estructura bancaria ya establecida, sin reorganización y si buscando en cambio su integración.

Esta limitación deja de serlo, cuando el fideicomiso interviene y la banca en general acepta la garantía que ofrece, como es el caso de FOGAIN.

Para una mayor funcionalidad de los fideicomisos es que exista una coordinación de los mismos. Esta bien podría ser una institución fiduciaria, que en tal categoría le permitiera observar y estudiar el comportamiento de la acción de todas y cada una de los fideicomisos, en función directa de industrialización y de integración propuesta de los mismos.

Por otra parte, los comités técnicos, de aplicación de fondos, o de crédito, contaría con la enorme facilidad de estudios de empresas industriales desde el inicio de operaciones, verdaderos diagnósticos clínicos de las unidades productoras.

El sistema bancario establecido podría ajustar sus relaciones con todos y cada uno de los fideicomisos, ante una sola institución fiduciaria, la que además podría estar en posición, previa facultades expresas, de fijar las metas y objetivos de los fideicomisos.

Aparte sería, en virtud de la promoción industrial en el aspecto financiero, orientadora en la política industrial general, además clara, claro está, de la gran ventaja que representa por el manejo de una sola entidad de los patrimonios fideicometidos que serán recursos productivos de gran volumen cuando no fueran destinados.

Finalmente claro está, la grandísima ventaja que representa el manejo por parte de una sola entidad, de los recursos que constituyen el patrimonio fideicometido, que al sumar el conjunto de ellos, la dotan de una gran capacidad de endeudamiento, tanto nacional como internacionalmente hablando.

Desde luego, tal sugerencia es el resultado del análisis del comportamiento de cada uno de los fideicomisos analizados.

## CONCLUSIONES

La forma en que se desenvuelve la economía mundial, en donde los países desarrollados afectan con sus movimientos económicos a los subdesarrollados ha obligado a éstos a atenuar tales efectos mediante el desarrollo económico. En el ámbito de la evolución industrial esta situación es más evidente; efectivamente, el alto costo de las importaciones de bienes de capital, tecnología, materias primas, soporte técnico, etc. se ha sucitado, hablando lisa y llanamente, por el sacrificio del Erario Federal, con la aplicación de instrumentos de fomento industrial.

En México, los instrumentos de promoción industrial, han destacado la acción de los fideicomisos cuya definición en el sentidoriato es: "el acto a través del cual el fideicomitente transmite ciertos bienes a una institución fiduciaria para la realización de un fin lícito en beneficio de uno o varios fideicomisarios, los que pueden o no estar expresamente en el acto constitutivo".

El antecedente inmediato del fideicomiso en la concepción de la legislación mexicana es el trust estadounidense. Sin embargo, fue el legislador nacional el que estructuró, de acuerdo con el medio del país, una institución completamente diferente al trust, adjudicando a la operación, un carácter eminente bancario comercial "sólo la solvencia de los bancos y la vigilancia que sobre ellos ejerce el Estado, han establecido las bases para la explotación extensiva del fideicomiso".

El fideicomiso es una entidad en que, los movimientos que las interrelaciones de bienes y prestaciones y servicios entre las personalidades que lo conforman, se evidencian la acción de actos económicos.

La voluntad propia de disponer bienes en beneficio de terceros, mediante la contratación de un servicio, de una titularidad temporal de una ins

titución fiduciaria, está implicando en sentido amplio, el flujo de mercancías y servicios, originando consecuentemente, por efectos multiplicadores y acelerados, el desarrollo de la actividad económica y evidenciando su naturaleza económica.

Atendiendo a su naturaleza jurídica, el fideicomiso es una entidad que lo es nada y que lo es todo. Lo es nada por ser una voluntad autónoma -- que lo crea, que dispone su estructuración, su usufructo y su destino e incluso su finiquito. Lo es todo, porque es una entidad cuyo cause puede ser disímulo, desde una relación testamentaria, hasta una finalidad específica dentro de cualquier disciplina, porque este efecto de una relación contractual o bien definición de una voluntad que impone concomitancia de derechos y obligaciones.

Los elementos que conforman el fideicomiso son: El fideicomitente que es la persona dentro de la relación del fideicomiso o mediante éste, destina o afecta ciertos bienes a un fin lícito y determinado; el fiduciario es la institución de crédito que cuenta con autorización expresa para llevar a cabo operaciones de fideicomiso y que a quien se le encomienda su relación, persona física o moral que debe tener la capacidad necesaria para recibir beneficios de fideicomiso; sin embargo, no es condición sine qua non la designación de uno o varios fideicomisarios; el fin lícito que debe de interpretarse como un público, la moral, ni ofender las buenas costumbres, el patrimonio que es el conjunto de bienes materiales o derechos incluso por determinados derechos sobre bienes.

La dinámica de las administraciones públicas del país y de la economía nacional, han obligado a los bienes a allegarse el mayor número posible de instrumentos de carácter y símbolo a fin de promover y fomentar el desarrollo económico general. Así nacen las inversiones directas e indirectas a través de las instituciones nacionales de crédito, como fiduciarias, para obtener los logros trazados. Estas inversiones, revisten la forma de fideicomisos de inversión, en las que el fideicomitente es el Estado, el desempeño de una labor

fiduciaria a cargo de una institución nacional de crédito y el patrimonio fideicometido por bienes o derechos. La finalidad del fideicomiso público es siempre de índole social.

La gran mayoría de los instrumentos de promoción industrial prefieren como objetivo fundamental el incentivo fiscal, para buscar con ello el -- aprovechamiento racional de recursos naturales, la generación de empleo, - la inversión, la descentralización industrial, el desarrollo regional, el fomento a la sustitución de importaciones o el impulso a las importaciones, etc. sin embargo, los estímulos fiscales no son más que una parte de los beneficios que establece la legislación.

México ha tenido una basta experiencia en materia de promoción industrial. Sin embargo, los instrumentos promocionales han sido encauzados a la sustitución de importaciones tradicionales, fundamentalmente a resultado de esta experiencia, en los años recientes, el gobierno federal se ha preocupado por adaptarlos a la exigencia del desarrollo económico más racional. Así, - pues estos instrumentos los ha adecuado para fomentar parte de toda una estrategia que coordine medidas de carácter fiscal, de infraestructura, carácter financiero, educativo, administrativo, etc. Dentro de las últimas medidas -- adoptadas, cabe destacar el fideicomiso de promoción industrial. La política de formación industrial del país de la que destacan los decretos que provocan la descentralización industrial y coadyuvan al desarrollo regional, mediante el estímulo a unidades industriales que se establezcan en zonas libres de -- congestión industrial; los programas de integración nacional; los estímulos a la exportación y a la sustitución de importaciones; etc; fueron complementados con otros mecanismos a los que gobierno federal, en virtud de ser recursos pecuniarios con un fin determinado y protocolizados en un contrato legalizado, denominó: fideicomisos de promoción industrial.

Destacan en este capítulo los siguientes fondos y fideicomisos: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña; Fondo Nacional de Fomento Industrial; Fondo Nacional de Preinversión; Fondo de Equipamiento In-

ustrial; Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión; Fondo -- para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, y; Fideicomisos de Parques, Conjuntos, Ciudades Industriales y Centros Comerciales.

El resultado de la aplicación en el proceso de desarrollo económico del país ha sido bueno, sobre todo porque cada uno de ellos en su forma peculiar, operó con las finalidades propuestas: apoyo a la mediana y pequeña em presa industrial, FOGAIN; su consolidación, FOMIN; Análisis previo que sus -- perspectivas, FONEP; sustitución de importaciones y estímulos a las exportaciones, FONEI y FOMEX; y asistencia locativa FIDEIN.

El impacto en la actividad industrial por lo que a las acciones de fideicomiso se refiere, se ha dejado sentir con mayor impulso en la rama productiva de alimentos; la industria química; la industria metálica básica y de fundición; la industria textil, vestido y calzado y; la de materiales de cons trucción.

De los fondos mencionados en el apartado anterior, el FOMIN, FONEP y FONAFE, autorizan, a excepción hecha de FOMIN que es participación del capital social, créditos de manera directa, sin intermediario financiero. Los -- FONREP, también, sin embargo, la participación de la institución fiduciaria es con asistencia técnica.

Obviamente, el FIDEIN obedece a sus programas sujeto a una política muy particular que parte del decreto de descongestionamiento industrial.

El objetivo fundamental perseguido con la creación del fideicomiso de promoción industrial, es el impacto de manera más decisiva en la evolución industrial y por ende en el desarrollo económico equilibrado. Su acción directa es efectiva, pues el problema esencial de la planta industrial en general, es el financiero; sin que eso quiera decir que se subestimen los demás problemas que pudiera enfrentar como es el caso de los mercados, técnicos o - administrativos.

Algunos de los recursos financieros de los fideicomisos provienen del exterior, razón para que el costo social que implica su utilización en la promoción industrial obedezca a una auténtica promoción, la necesidad de que - cada apoyo, cada aportación, cada crédito, deba llevar la seguridad de recuperación de tal empréstito, es decir, más que convertido en una institución social-económica, debe versele como unidad promotora de empresas.

El financiamiento a los apoyos de los fideicomisos canalizan sus esfuerzos a la sustentación de la industria mediana y pequeña, adecuándose a lo postulado por los decretos de industrialización. Tal situación, se hace evidente en el FOGAIN. Por otra parte, existen problemas por la falta de un patrimonio suficiente que le permitiera un mejor desempeño.

Cierto es que existen grandes limitaciones para la obtención de financiamientos y a crédito. Es decir, que su obtención implica hacerlo a través del aparato bancario y que este no sea distinción de solicitudes a la exigencia de garantías. Sin embargo, esa alimentación deja de serlo cuando los fideicomisos intervengan y la banca en general acepte la garantía que ofrece.

Se estima la conveniencia de que existen una coordinación de los fideicomisos. Esta bien podría ser una sola institución fiduciaria que en tal categoría le permitiera ofrecer los servicios integrales de todos y cada uno de ellos. Por otra parte se podría elaborar verdaderos diagnósticos de las unidades productoras y contar con una mayor capacidad de endeudamiento, por el manejo común de los patrimonios fideicometidos, definitivamente integrar la promoción industrial financiera.

En cuanto a los temas involucrados de la IMP en un primer aspecto - que llama la atención es el que se refiere a la propiedad que tienen algunos estratos para controlar ciertos mercados.

Así, se encontro una especificidad de microindustria y también de gran industria la pequeña y mediana, sin embargo, tiende a compartir sus mer-

cados con otros tamaños de empresas. Aparentemente entonces, habría una cantidad de actividades en donde se estaría presentando un amplio programa de alternativas de tamaño que no se presentarían en el caso de las industria micro y grandes y en donde no existe la posibilidad de crear paulatinamente. En el otro extremo actividades en donde la única alternativa económica es la micro industria.

La distinción entre los efectos que influyen en la conducta de las industrias pequeñas y medianas constituyen un segundo aspecto relevante para destacar. La mayor parte de las comparaciones que tradicionalmente se hacen entre diferentes tamaños de empresa no hacen esta distinción, y por ello termina por atribuir al tamaño de las empresas mayor relevancia de la que en verdad parece tener.

Este tipo de consideraciones, en definitiva tiende a relativizar la importancia del efecto tamaño ayuda en la explicación de un status de convivencia notable entre los diferentes tamaños de empresas. Diversos factores - que aluden a la calidad de la información pueden estar afectando esta observación, pero resulta interesante como para profundizar con algún cuidado; más que nada considerando que siempre se tendió a pensar que la empresa más grande tendía a desplazar a la más pequeña de los mercados. Sin que esa proposición deje de ser verdadera, al parecer hay un buen número de casos en que se ve relativizado.

Otro aspecto que se refiere al dinamismo de los diferentes tamaños, nuevamente en este punto el efecto tamaño esta permeado por los otros dos. La IMP, sin embargo, muestra un dinamismo muy notable en el período analizado, - y las cifras sugieren una importante incorporación de cambios técnicos que se estarían expresando en el aumento de la productividad del trabajo. Esta tendencia no quiere decir que la industria tienda a ser mejor o internacionalmente más productiva. Aparentemente, la eficiencia depende de muchas otras cosas, además del tamaño. En México se le ha dado una gran importancia al tamaño cuando se discuten los problemas de eficiencia del sector industrial.

Los datos presentados muestran que los efectos competencia y mercado tienen una importancia también muy marcada y, por ende sugiere que la eficiencia como tal resulta más complicada como objetivo de aumentar el tamaño de las plantas. Los países que actualmente están impactando en el mercado mundial, lo están logrando a través de incorporación de nuevas tecnologías y de un gran dinamismo empresarial; pero también a través de la generación de un entretelado de sectores industriales y de diferentes tamaños de empresas que les dan la versatilidad que requieren para permanecer y penetrar el mercado internacional.

En cuando al sector financiero existe una relación negativa entre tamaño y acceso al crédito, que se refuerza respecto al crédito de largo plazo. Por los elementos que se pudieran presentar, la IMP no ofrece peculiaridades demasiado importantes, sino más viene a repetir con un poco más de fuerza las debilidades de la gran industria.

Finalmente el comportamiento psíquico de la IMP de acuerdo con lo que presentaba, la IMP tendría un funcionamiento acíclico, que estaría básicamente explicado por los sectores en que se ubica. En este aspecto sugiere la necesidad de profundizar en las vinculaciones que se establecen entre la IMP y grandes empresas en las diferentes sectores. Puede ser que en la medida en que se generen articulaciones más estrechas entre los diferentes sectores industriales y, por ende, entre los diferentes tamaños, al sector industrial -- tienda a ser más procíclica y quizás este sea uno de los costos de modernizar al sector industrial, hacerlo más competitivo y aumenta el peso relativo de las exportaciones en el producto industrial.

BIBLIOGRAFIA

- Batiza, Rodolfo "El Fideicomiso, Teoría y Práctica"  
Editorial Porrúa, México, 1977.  
"Tres Estudios sobre Fideicomiso"  
Editorial Porrúa, México, 1980.  
"Principios Básicos del Fideicomiso y Ad-  
ministración Fiduciaria"  
Editorial Porrúa, México, 1977.
- Cano, Sergio "Apoyos Financieros" Nacional Financiera  
S.A., México D.F., 1980.
- Cervantes, Raúl "Títulos y Operaciones de Crédito"  
Editorial Porrúa, México, 1986.
- Cepeda, Jorge Antonio "Fideicomiso y Arbitraje" Estudio sobre  
Fideicomiso-Asociación de Banqueros de  
México. México D.F., 1986.
- M. H. de Koock "Banca Central"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, 1960.
- Máñez, Luis "El Fideicomiso en México" -Tesis profe-  
sional- UNAM - Escuela Superior de Conta-  
bilidad y Administración; México, 1982.
- Rose Olalaz, Agustín "Breve estudio del Fideicomiso" -Tesis  
profesional, UNAM Escuela Nacional de  
Economía- México, 1987.

Vargas Piñera, Alfredo

"Aspectos Económicos del Fideicomiso"  
-Tesis profesional IPN Escuela Superior  
de Contabilidad y Administración- México  
1945.

Villagorda Lozano, José

"Doctrina General del Fideicomiso"  
Asociación de Banqueros de México,  
1976.

INSTITUCIONES:

Banco de México, S.A.

Instituto Nacional de Geografía  
e Informática

Fondo de Garantía y Fomento Indus-  
trial

Nacional Financiera, S.A.

Nacional Financiera, S.A. y CEPAL

Naciones Unidas

Secretaría de Hacienda y Crédito  
Público

Secretaría de Industria y Comercio

La Industria Mediana y Pequeña en México  
El Décimo Censo Industrial; 1976

Onceavo Censo Industrial, 1981

Doceavo Censo Industrial, 1986.

"Sistema Financiero 1982-1988", 1989.

"Nuevas Fases de Operación del FOGAIN  
1989".

"Informe Anual 1977,78, 79"

"Características de la Industria Mediana  
y Pequeña en México"

"La Economía Mexicana en Cifras, 1990"

"Treinta años de Financiamientos",  
1954-1980.

La Política Industrial en el Desarrollo  
Económico en México"

"La Pequeña Industria en América Latina"

"Legislación Bancaria"

"Censo General de la Población, 1970-1980"

LEGISLACION

Legislación Bancaria.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Ley de Secretarías y Departamentos de Estado.

Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias.

Ley de Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal.

Decretos que declaran la utilidad nacional "El Establecimiento de Unidades".  
Industriales que Provoquen la Descentralización Industrial y Coadyuden al Desarrollo Regional.

Decreto que establece la revolución de los impuestos indirectos y el general de importación a los exportadores de productos manufacturados.

Reglamento para Programas de Integración Nacional.

MERCADO DE VALORES - SEMANARIO DE NACIONAL FINANCIERA

Noviembre 17 de 1975

Enero 23 de 1978

Marzo 1 de 1978

Abril 17 de 1978

Mayo 15 de 1978

Mayo 29 de 1978

JULIO 10 1978

Agosto 7 1978

Agosto 21 1978

Septiembre 21 1978

Diciembre 4 de 1978

Diciembre 18 de 1978

Enero 8 de 1979

Febrero 5 de 1979

Febrero 26 de 1979

Abril 16 de 1979

Mayo 21 de 1979

Junio 18 de 1979

Enero 14 de 1980

Febrero 9 de 1981

Octubre 5 de 1981

Febrero 23 de 1981

Abril 6 de 1981

Mayo 18 de 1981

Junio 8 de 1981

Octubre 12 de 1981