



34
28

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

La Micro, Pequeña y Mediana Industria de México Ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A

JOEL MORENO LINARES

Asesora: DRA. ARACELI JURADO ARELLANO

MEXICO, D.F.

FALLA DE ORIGEN

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

CONTENIDO	PAG.
INTRODUCCION	
El Planteamiento del Problema, Hipótesis y Limitaciones	1
CAPITULO I. EVOLUCION ECONOMICA DE MEXICO.	
A. Situación Económica de México de 1900 a 1929..	4
B. Situación Económica de México de 1940 a 1970..	7
C. Situación Económica de México de 1970 a 1992..	10
D. Situación Económica de México de 1992 a 1990..	13
NOTAS	19
CAPITULO II. LA PARTICIPACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN LA ECONOMIA DE MEXICO.	
A. Diagnóstico Sobre la Micro, Pequeña y Mediana Industria en México 1982 - 1990	21
B. Las Políticas de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria	24
C. Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994..	27
D. Obstáculos y Retos para la Micro, Pequeña y Mediana Industria	30
NOTAS	33
CAPITULO III. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO Y APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.	
A. Definiciones	35
B. La Micro, Pequeña y Mediana Industria como Factor de Desarrollo	37
C. Descripción de Diversas Estructuras de Fomento y Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria:	
1. En América	38
2. En Francia	39
3. En España	39
4. En Portugal	39
5. En Japón	40
6. En Holanda	40
7. En Suecia	41
NOTAS	42
CAPITULO IV. LA PEQUEÑA EMPRESA EN LOS ESTADOS UNIDOS.	
A. Panorama General de la Economía Norteamericana	44
B. El Papel de la Pequeña Empresa en los Estados Unidos	51
C. Que se Entiende por Pequeña Empresa en Estados Unidos	54

D. Fomento de la Pequeña Empresa en los Estados Unidos	56
E. Cuáles son los Problemas que Enfrenta la Pequeña Empresa en los Estados Unidos	58
NOTAS	61
CAPITULO V. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE CANADA.	
A. Panorama General de la Economía Canadiense ..	63
B. La Pequeña y Mediana Industria de Canadá	68
NOTAS	72
CAPITULO VI. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: PERSPECTIVAS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DE MEXICO.	
A. Comparaciones Económicas de los Tres Países: México, Estados Unidos y Canadá	74
B. En qué Condiciones se Pretende que Compita el Subsector Industrial Micro, Pequeño y Mediano de México con sus Futuros Socios Comerciales..	82
NOTAS	88
CAPITULO VII. CURSOS POSIBLES DE ACCION PARA MEJORAR LA POSICION DESVENTAJOSA DE NUESTRAS INDUSTRIAS.	
A. El Método de Casos y su Relación con otros Métodos Educativos	91
B. ¿Qué es el Método de Casos?	93
C. Objetivos Generales del Método de Casos	94
D. Elementos de un Caso	95
E. Procedimiento para Resolver los Casos:	
1. Procedimiento Propuesto por el Prof. Jesús Pérez P.	97
2. Procedimiento Propuesto por NAFIN	98
F. Esquema para la Resolución de Casos por los Participantes	104
NOTAS	105
CONCLUSIONES	107
ANEXOS	113
BIBLIOGRAFIA	166
HEMEROGRAFIA	167
OTRAS FUENTES	168

INTRODUCCION

La presente investigación tiene por objetivo conocer las condiciones económicas actuales en las que se encuentra la micro, pequeña y mediana industria, y en las que se pretende que compitan con sus similares de Estados Unidos y Canadá. Este es el motivo que orilló al planteamiento del tema de investigación, y se originó del interés por conocer la perspectiva que tendrá este sector de la economía, en especial el subsector industrial micro, pequeño y mediano, para competir en los mercados internacionales, en especial con las empresas industriales de los dos países del norte de América por ser con quienes nuestro país, México, tiene interés especial en firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC).

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

¿Cuál es la perspectiva que tiene la Micro, Pequeña y Mediana Industria de México, ante el Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá?

HIPOTESIS:

"Ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, la Micro, Pequeña y Mediana Industria de México podrá ser más competitiva si cuenta con: Apoyo crediticio con tasas de interés bajas, acordes con sus necesidades y sus posibilidades; moderniza su maquinaria; recibe capacitación adecuada su personal; mantiene al mínimo sus costos y recibe asesoría técnico-administrativa para resolver los problemas que se le presenten".

LIMITACIONES:

Durante el desarrollo de la investigación se tuvieron las siguientes limitantes:

No se encontró información sobre la planta industrial de Estados Unidos y de Canadá que estuviera actualizada. Se acudió a las embajadas de ambos países en las cuales se proporcionaron directorios y almanaques sobre informes económicos, todos ellos contemplando información general de sus economías, pero nada en específico; es decir, datos aislados que no daban una idea completa de quienes son y -

cómo clasifican a sus industrias en cuanto a tamaño y número de personal ocupado que sirvieran de patrón comparativo con la industria de México.

Se acudió al Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) de México, a la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), a la Nacional Financiera (NAFIN), y a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). En ninguno de ellos se contemplan datos específicos de la industria de Estados Unidos y de Canadá.

Ante esta situación se acudió al Centro de Estudios Industriales (CEI) de la CONCAMIN (Biblioteca). En él se obtuvieron dos libros que hablan en forma genérica de los programas de apoyo para la pequeña y mediana industria en diversos países tanto de América como de Europa y Asia. Así como del papel que tienen las empresas pequeñas en los Estados Unidos.

La información que contienen ambos libros proporcionan tan sólo datos aislados y no están actualizados.

Sin embargo, se han tomado como referencia para poder abordar así la investigación y sirvió de base para hacer comparaciones con la planta industrial de México.

Otro aspecto importante es que la información que se obtuvo en investigaciones realizadas sobre el TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, así como el TLC celebrado entre Canadá y Estados Unidos, contienen análisis económicos genéricos sobre posibles repercusiones, impactos y beneficios que tendrá (con México) y que ha tenido (en el caso de Estados Unidos y Canadá) la firma del TLC.

Finalmente, CONCAMIN realizó un análisis sobre el posible impacto que tendrá el TLC en la industria de México, dicho estudio ya está terminado, y se realizó rama por rama. Sin embargo no se proporcionó dicho informe por considerarlo estratégico y porque constituye su carta de presentación para la negociación. Posiblemente dichos documentos (conocidos como Monografías) estén al alcance del investigador una vez que finalice la negociación, o bien se haya firmado el TLC con E.U. y Canadá.

CAPITULO I

EVOLUCION ECONOMICA DE MEXICO

I. EVOLUCION ECONOMICA DE MEXICO.

A. Situación Económica de México de 1900 a 1939.

Podemos decir que la estructura de la economía de México se caracteriza por ser de tipo capitalista, cuyo origen se remonta a finales del siglo pasado; es decir, a la época del porfiriato, y al referirnos en especial al proceso de industrialización este se inicia precisamente con el gobierno de Porfirio Díaz (1876-1910).

Varios acontecimientos que ocurrieron durante ese periodo permitieron el avance y el desarrollo de la acumulación de capital tanto nacional como extranjero. Es a partir de 1880 que se inicia el proceso de expansión económica y que se manifiesta en la construcción de ferrocarriles, financiados por inversiones extranjeras que también facilitaron el acondicionamiento de puertos, la explotación de las minas, transporte, así como también se da inicio a las operaciones bancarias y de grandes casas de cambio.

La construcción de ferrocarriles, las inversiones extranjeras en la industria y la política proteccionista del gobierno dieron como resultado el crecimiento de numerosas ramas industriales en el país. (1) Sin embargo el crecimiento de la economía se basó en la explotación de productos agrícolas y de la industria extractiva en combinación con la mano de obra barata mexicana y capital y tecnología extranjera, para aumentar la producción destinada al comercio exterior.

Este tipo de economía basado en la producción para el mercado externo recibe el nombre de Modelo de Crecimiento Hacia Afuera, puesto que la producción se utiliza para el comercio exterior, descuidando la satisfacción del mercado interno. (2)

En términos generales, el crecimiento económico durante el periodo del porfirato fue satisfactorio y superior al crecimiento de la población. Algunos datos al respecto son:

(3)

- Entre 1900 y 1910 el Producto Interno Bruto (PIB) creció 3.3% en promedio anual, en tanto que la población tuvo tasas de crecimiento anual de 1.1% en el mismo periodo.
- La producción minera y petrolera era la actividad más dinámica ya que durante esos mismos años creció anualmente 7.2% en promedio.
- La producción manufacturera tuvo un ritmo de expansión de 3.6% anual, en tanto que la agricultura lo hizo en 2.2%.

Los datos anteriores nos permiten corroborar que durante la época del porfiriato se obtuvieron un crecimiento económico en el país. Las inversiones extranjeras y la iniciación de la infraestructura (ferrocarriles, electricidad, etc.) favorecieron la formación del mercado interno y permitieron a la industria operar a mayor escala y en situaciones de costos más ventajosas ya que los costos de mano de obra eran bajos, situación que les permitió obtener márgenes de utilidad que sirvieron para acrecentar la formación de capital.

Algunas de las industrias que se crearon y se desarrollaron en ese periodo fueron: la industria textil, de productos alimenticios, cervecera y productos tabacaleros. (4)

La naciente planta industrial se desarrolló principalmente en ciudades importantes del país como: Distrito Federal, Puebla, Guadalajara y Guanajuato.

Sin embargo, la actividad principal de la época era la agricultura, y aunque la industria comenzaba a desarrollarse, el fomento a este sector de la economía por parte del Estado fue poco.

El movimiento armado que se inicia en 1910 se prolongó durante varios años. La producción en ese periodo sufrió una fuerte disminución, y debido principalmente a que en este movimiento participaron cientos de miles de hombres y en el cual muchos de ellos perdieron la vida fue así que se descuidó la actividad económica y ocasionó la destrucción de bienes de capital.

El periodo que comprendió la lucha armada (1910-1920) dañó fuertemente la actividad económica, manifestándose especialmente en la minería al disminuirse drásticamente la extracción de oro y plata principalmente; la producción manufacturera sufrió una disminución del 1.7% en promedio anual, en tanto que la agricultura en general mantuvo los mismos niveles durante ese periodo.

Después del movimiento armado viene un periodo de ajuste, en el cual se va formando el nuevo Estado mexicano, surgido de la revolución, la actividad económica se reanuda y comienza a tener cierta recuperación debido al restablecimiento de la paz y el mantenimiento de cierta estabilidad política bajo los mandatos de Alvaro Obregón (1920-1924) y el de Plutarco Elías Calles (1924-1928). (5)

- El Producto Interno Bruto creció a una tasa promedio anual de 7.5% durante ese periodo.
- La producción minera y petrolera en dicho periodo fue de

- 5.6% en promedio anual.
- La producción manufacturera se recuperó creciendo a una tasa promedio anual de 1.8%.
- La agricultura disminuyó su crecimiento en dicho periodo y se sitúa en 0.1% promedio anual, cifra demasiado baja que no alcanzaba a cubrir las necesidades alimentarias y de materias primas del país.
- La población en este periodo casi no crece debido al problema de la confrontación armada y de la situación económica y social. La tasa de crecimiento de la población fue del 0.1% anual.
- La productividad aumentó 2.4% promedio anual en ese periodo.

Sin embargo, la recuperación empezó en la década de 1920 a 1930, a pesar de la depresión mundial de 1929 y de que aún no se sentaban las bases del desarrollo sostenido del país. En estas circunstancias, México se vio en la necesidad de seguir un esquema de desarrollo diferente, el cual se conoció con el nombre de Crecimiento Hacia Adentro, es decir, producir para satisfacer las necesidades del mercado interno, ya que nuestras necesidades no eran cubiertas debido a la drástica disminución de bienes procedentes del mercado externo, de modo que ahora se tuvo que producir internamente dichos bienes.

A este proceso o vía de industrialización se le conoce como Sustitución de importaciones, porque ahora se producen los bienes industriales que antes se importaban y que el mercado externo ahora no surtía. (6)

La actividad económica disminuye de 1929 a 1934 esto es, en las administraciones de Emilio Portes Gil (1928-1930), Pascual Ortiz Rubio (1930-1932) y el de Abelardo Rodríguez (1932-1934). (7)

El PIB bajó a 5.6%, siendo las actividades más afectadas: la minería, las manufacturas y el transporte. Surge en este periodo la nueva ley monetaria (25 de julio de 1931), este hecho significó que la moneda nacional abandonara el patrón oro, pues aunque en teoría se establecía que el peso tendría un valor equivalente a 75 centigramos de oro puro, en la práctica no existió tal oro. En tales circunstancias el peso fue abandonado a una nueva devaluación que en corto tiempo habría de hacerlo perder el 41% de su valor. El tipo de cambio de \$2.55 pesos por dólar, cayó a una nueva pendiente hasta parar en \$3.60 durante septiembre de 1933. (8)

Ciertamente que habia una crisis económica mundial provocada por el cataclismo financiero de 1929 en Estados Unidos, y que después de la devaluación del dólar ante las divisas más fuertes ningún país se escapó a ese fenómeno, pero en México la crisis se vió agravada por el quebrantamiento de la economía durante los muchos años de lucha armada y la inestabilidad política que después de ocho años (1920-1928) ocasionó la sombra de Plutarco Elías Calles durante las administraciones de 1928 a 1934.

Durante la Administración de Lázaro Cárdenas (1934-1940) la economía comienza nuevamente a recuperarse, aunque a un ritmo diferente y que varia de acuerdo a la actividad o sector económico; la agricultura se recuperó rapidamente pero la minería y el petróleo crecieron a un ritmo menor, en tanto que el crecimiento de la población fue de 1.7% en promedio anual. En términos generales el crecimiento de la economía fue de 4.48% en promedio anual de 1930 a 1939. (9)

Podríamos concluir en términos generales que, el período comprendido de 1920 a 1940, se caracteriza por tener cierta inestabilidad política que repercutió directamente en la economía. Esta es la tónica que caracterizó el período que se analizó: La lucha armada cubre un período considerable de tiempo y originó una fuerte inestabilidad política y económica; la creación o formación del nuevo Estado mexicano, en sus inicios, ocasionó inestabilidad política que repercutió en la economía principalmente por no haberse terminado algunas administraciones; en este período el crecimiento ya no se dió hacia afuera sino hacia adentro, aumentando la producción para satisfacer la demanda interna y en la integración de un mercado nacional, siguiendo un modelo de sustitución de importaciones, destacando el desempeño de la pequeña empresa y los talleres familiares o artesanales que, contando con poco capital, producian casi todo tipo de bienes, en especial los de consumo no duradero.

B. Situación Económica de México de 1940 a 1970.

El período que a continuación se analizará se caracteriza por tener un crecimiento económico sin desarrollo. Abarca los sexenios de:

Manuel Avila Camacho	(1940-1946)
Miguel Alemán Valdés	(1946-1952)
Adolfo Ruíz Cortines	(1952-1958)
Adolfo López Mateos	(1958-1964)
Gustavo Díaz Ordaz	(1964-1970)

El crecimiento promedio anual de la economía durante esos 30 años fue de 6.35% medido por el PIB a precios constantes de 1960 (ver anexo 1).

Los sexenios que destacan por haber tenido un incremento considerable en la economía fueron los de A. López Mateos y el de G. Díaz Ordaz ya que en sus administraciones se logró obtener el crecimiento más alto en la economía, siendo estos de 8.71% y 6.81% respectivamente. Claro está que este crecimiento se logró con una estabilidad de precios (al mayoreo, pues todavía no existía el índice de precios al consumidor) ya que estos aumentaron 2.1% y 3.4% en promedio durante sus administraciones respectivamente. Es por esto que a ese periodo se le conoció como "período estabilizador" (fue A. Ortiz Mena quien fungió como Secretario de Hacienda en ambos sexenios, quien instituyó ese orden económico: Desarrollo Estabilizador, y mantuvo un orden financiero gracias al cual fue posible aumentar los niveles de vida de los trabajadores de la clase media y de la humilde). (10)

De igual forma tenemos que los sexenios en que se obtuvo el crecimiento más bajo en la economía fueron los de M. Alemán quien logró que este fuera de 5.75% en promedio, siendo el más bajo registrado en el período que estamos analizando; en tanto que en los sexenios de A. Camacho y de Ruiz Cortines fueron de 6.11% y 6.38% en promedio anual, respectivamente.

Como podemos observar, en el período de 1940 a 1970, la economía mexicana tuvo un fuerte impulso logrando tasas importantes de crecimiento superiores al 6%, en tanto que la población creció a tasas de 3% anual. Por lo que respecta al aumento anual promedio de los precios al mayoreo, estos fueron de 14.2% (promedio por sexenio), con Miguel Alemán; 9.2%, con Ruiz Cortines; 2.1%, con López Mateos y de 3.4% con G. Díaz Ordaz. (11)

Este crecimiento económico ayudó a la acumulación privada de capital y propició la formación y desarrollo de capital financiero, sin embargo, durante la administración de Avila Camacho, Miguel Alemán y Ruiz Cortines se descuidó la atención de los problemas sociales que afectaron a una buena parte de la sociedad.

Por lo que respecta al sector industrial (ver anexo 2), en general podemos decir que el crecimiento anual de la producción industrial fue buena, a excepción de 1953, año en que la producción industrial disminuyó drásticamente al tener un decremento de -1.5%.

El sexenio que destaca por haber tenido el mayor crecimiento anual en la producción industrial fue el de G. Díaz Ordaz con 8.9%. En los demás sexenios el crecimiento promedio anual de la producción fue: Avila Camacho, 6.3%; Miguel Alemán, 7.2%; Ruiz Cortines, 6.5% y el de A. López Mateos 8.5%.

Ahora bien, si comparamos la participación que tuvo la producción industrial con respecto al crecimiento que tuvo el PIB (ver Anexo 2) podría decirse que la industria constituyó un factor determinante para impulsar durante todo ese período a toda la economía en su conjunto ya que, como se puede observar, la participación promedio anual de la industria en el PIB por sexenio, se ha venido incrementando considerablemente, así pues tenemos que, en el sexenio de A. Camacho, su participación fue de 24.6%, en el M. Alemán fue de 26.3%, con Ruiz Cortines fue de 27.3%, con López Mateos fue de 29.6% y con G. Díaz Ordaz de 32.9%.

Si analizamos el sector agropecuario, el desarrollo que ha tenido y su participación en el PIB, podremos tener una visión aún más amplia de la evolución que ha tenido en nuestra economía, con lo que se reforzará la afirmación del párrafo anterior.

En el anexo 3 se presenta el crecimiento del sector agropecuario en su conjunto y su participación en el PIB total.

Analizando la evolución que ha tenido a lo largo de cada uno de los sexenios se puede observar que en algunos casos hubo incluso decrementos en el sector, lo que ha representado y explica por qué representa un problema, dado que la población sigue aumentando y este sector al disminuir, ha ocasionado escasez de alimentos y por consiguiente el encarecimiento de los bienes de consumo y de las materias primas.

Tenemos por ejemplo que el crecimiento promedio anual del sector en el sexenio de Avila Camacho fue de 4.5%, con Miguel Alemán fue de 5.8%; con Ruiz Cortines fue de 6.4%, siendo al mismo tiempo el de mayor crecimiento en el período analizado; con López Mateos fue de 3.4% y el de Díaz Ordaz fue de 3.1%, siendo el sexenio en que menor atención se dió.

Por lo que respecta a la participación de la producción agropecuaria en el PIB este fue: con Avila Camacho de 18.9%; con Miguel Alemán de 18.4%; con Ruiz Cortines de 17.6%; con López Mateos de 15.3% y con Díaz Ordaz de 12.8%.

Sin embargo cabe señalar que, a pesar de que los sexenios en los que menor crecimiento se tuvo (López Mateos y --

Díaz Ordaz), mismos en los cuales su participación en el PIB también disminuyó, la economía mantuvo su estabilidad de precios además de mantener en orden sus finanzas, cosa que no sucedió en las administraciones posteriores (Luis Echeverría, López Portillo y Miguel de la Madrid), las cuales se analizarán más adelante.

Como se ha podido observar, el sector industrial ha venido cobrando un gran dinamismo durante estos 30 años; de hecho se podría decir que en parte la disminución que tuvo el sector agropecuario en las últimas dos administraciones que se analizaron se ha debido a la migración de la gente hacia las zonas industriales (a las ciudades), abandonando o vendiendo sus tierras para poder mejorar su nivel de vida; esto en cierta forma permitió que hubiera mano de obra barata y a su vez que se disminuyeran costos acrecentando los márgenes de utilidad; pero por otro lado ocasionó otro problema: el crecimiento de asentamientos humanos en las ciudades, creando así los llamados "cinturones de miseria".

No obstante lo anterior es importante destacar que durante este período la industria ha venido creciendo considerablemente y que su participación en la economía ha venido de menos a más, razón por la cual es importante destacar que la política proteccionista que siguió el Estado, así como el apoyo que dió al modelo de sustitución de importaciones, permitió que la industria nacional se desarrollara; las ramas que más se desarrollaron fueron: la industria textil, industria alimenticia, cervecera, tabacalera, de cementos, de materiales para la construcción y la siderurgia; es decir, se impulsó la sustitución de bienes que ya tenían una amplia demanda interna y que no requerían de mucha inversión ni tecnología, además de existir facilidades para obtener la materia prima necesaria para su producción. Las nuevas industrias a las que se les dió también un fuerte impulso, son la petroquímica y la automovilística, las cuales tienen un gran auge durante el sexenio de G. Díaz Ordaz quien además siguió fomentando la inversión extranjera, sobre todo la dedicada a la industria.

C. Situación Económica de México de 1970 a 1982.

El período que a continuación se analizará contempla las administraciones de:

Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)
 José López Portillo (1976-1982)

Al iniciar su administración Luis Echeverría este hace una fuerte crítica al "Desarrollo Estabilizador", el cual abarcó de 1958 a 1970, argumentando que la desigualdad económica que se manifestaba en una desigual distribución del ingreso, tanto regionalmente como por actividades económicas y por estratos sociales, representaba un serio obstáculo a la propia dinámica del crecimiento económico del país, por lo que planteó una nueva estrategia económica que el propio Luis Echeverría llamó "Desarrollo Compartido".(12)

Sin embargo, los resultados que arrojó su estrategia económica en la economía del país fueron inferiores a las tasas de crecimiento que se registraron en el llamado período de "Desarrollo Estabilizador". El crecimiento promedio anual de la economía, durante su administración fue de 6.03% (ver anexo 4), que si se compara con el que tuvo su antecesor (Díaz Ordaz) de 6.81%, este sufrió un decremento considerable, además de que contribuyó a agravar los problemas sociales y, de que fue un crecimiento aparente que se logró aplicando medidas inflacionarias que derivaron de una crisis económica que se fue heredando a las administraciones siguientes y en las que cada vez se fue acrecentando aún más.

A partir de 1970 y con la finalidad de evitar el conflicto político y superar los problemas sociales y económicos existentes, los gobiernos de L. Echeverría y López Portillo, procuraron expandir toda la riqueza económica e incrementar el papel del Estado en la economía, como banquero, empresario y empleador. Especialmente el sector Público se expandió constantemente, mientras que su capacidad para reunir ingresos quedaba a la zaga. Resultando con esto un déficit gubernamental cada vez mayor, financiando en mayor medida con préstamos del exterior, ya que eran más fáciles de conseguir.

El poder adquisitivo se fue deteriorando en forma paulatina como consecuencia natural del incremento del circulante, principal causante del proceso inflacionario.

En lo que respecta al sector industrial, éste también experimentó una drástica disminución en el sexenio de Luis Echeverría. El crecimiento promedio anual de la producción disminuyó al 6% en comparación al 8.9% registrado en la administración de Díaz Ordaz. Tuvo cierta recuperación en el sexenio de López Portillo quien logró un crecimiento promedio anual de 6.3%. Sin embargo, cabe señalar que las industrias que más se desarrollaron durante la administración de López Portillo fueron la extractiva y la del petróleo, comparando las tres administraciones tenemos que,

el crecimiento promedio anual de las principales ramas industriales fue: (ver anexo 5)

	Transformación %	Extracto/ Carbón %	Petró- leo %	Electri- cidad %	Construc- ción %
G.D.O.	9.45	2.40	7.90	13.35	7.90
L.E.A.	5.61	6.00	7.58	10.41	7.70
J.L.P.	5.41	4.95	18.13	9.00	7.36

Como se puede observar durante la administración de G. Díaz Ordaz se mantuvieron altas las tasas de crecimiento de la producción en las principales ramas industriales, con excepción de la extractiva y del carbón que representó un crecimiento de 13.35% y 9.45% respectivamente, sin descuidar el petróleo ni la industria de la construcción.

Por lo que toca a la administración de Echeverría este provoca una disminución considerable en la industria de la transformación al lograr tan sólo un crecimiento de 5.61%, siendo éste el subsector más afectado. Por lo que toca a los demás subsectores, estos sufren también una disminución sensible pero que pone en entredicho el modelo de "Desarrollo Compartido" que caracterizó a su administración y que además sustituyó el de "Desarrollo Estabilizador".

Por lo que respecta a la administración de López Portillo, dió mayor prioridad a la industria del petróleo, permitiéndole un crecimiento de 18.13%, descuidando por completo los demás subsectores industriales, en especial el de la industria de la transformación al permitirle un crecimiento de sólo 5.41% esto es, tuvo un decremento de 42.75% con respecto al 9.45% de crecimiento que tuvo ese mismo subsector en el gobierno de Díaz Ordaz, dicho porcentaje no difiere en mucho de la situación en que la dejó Luis Echeverría (40.63% en que disminuyó con respecto al 9.45% de crecimiento que se tuvo con Díaz Ordaz), razón por la cual a este período se le llamó "La Décena Trágica" o "La Década Perdida".

La carga fiscal en México desde el período posterior a la Segunda Guerra Mundial figuraba entre las más bajas del mundo, debido a que se requería evitar que cualquier modificación de importancia en la estructura fiscal atomizara al sector privado y motivara la fuga de capitales.

Sin embargo, en 1972 se realiza un intento de reforma fiscal que se vió frustrado ante la oposición empresarial. Cuando el sector privado rehusó aceptar impuestos más altos, se --

optó por un gasto deficitario en gran escala, endeudamiento externo y un enorme incremento en la oferta monetaria. El mismo sector público se incrementó notablemente, aumentando el número de empresas estatales de 84 en 1970, a 845 en 1976. (13)

El resultado de lo anterior fue que a finales de 1976 el gasto público alcanzó montos sin precedentes, causando una severa desconfianza que provocó la fuga masiva de capitales y una intensa especulación desfavorable al peso, al cual hubo que devaluar por primera vez desde 1954.

Finalmente la restricción fiscal fue impuesta debido al agotamiento de sus reservas monetarias. En diciembre de 1976, fecha en que tomó posesión de su cargo como Presidente López Portillo, se prometió hacer reducciones de importancia en el gasto público y restablecer la estabilidad monetaria. Durante 1977 y 1978, se trató de dar reversa al cada vez mayor déficit gubernamental sin embargo, esta práctica fue abandonada ante la creciente captación de ingresos por concepto de la exportación del petróleo utilizando los depósitos de petróleo como garantía principal, para la obtención de créditos del exterior.

En tales circunstancias la deuda exterior del país creció de 30.5 mil millones de dólares, en 1976, a 82 mil millones de dólares en 1982; lo que representa más del total de los ingresos por concepto de exportaciones petroleras en 1982. En agosto de ese año el servicio de la deuda tuvo que suspenderse y empezó el largo proceso de renegociación.

D. Situación Económica de México de 1982 a 1990.

Como se ha podido observar, desde la década de los cuarenta se observa en México una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones. Como parte importante de tal estrategia se protegia a la producción doméstica de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior; pero al mismo tiempo, se permitió la libre importación de bienes intermedios y de capital, necesarios para la producción de bienes de consumo.

La escasa producción de bienes de capital en nuestro país, implicó que este subsector industrial quedara desde un principio desintegrada y por lo tanto dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer. Con la impor-

tación de tales bienes, que son portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen, quedó prácticamente limitado el desarrollo tecnológico propio, que se adecuara a las condiciones sociales de la población del país y su dotación interna de factores productivos.

Grandes empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades de inversión creadas en México en la producción de bienes de consumo duradero para abastecer el mercado interno. Desde 1950, este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país. (14)

El componente importado de la producción industrial más dinámica fue por lo tanto alto y, al estar orientadas al mercado interno, no tuvo posibilidades de financiar sus propias compras al exterior. La inversión extranjera directa que fluía hacia nuestro país y la exportación de productos no manufacturados generaban las divisas necesarias para permitir el crecimiento industrial. Con las dificultades observadas en el sector agropecuario del país a partir de 1966 la balanza comercial de este ámbito de la actividad económica, tendía a cambiar el superávit por el déficit, demandando más que ofreciendo divisas para el crecimiento. (15)

A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, ante la insuficiente generación de divisas del sector agropecuario y el turismo para financiar el crecimiento industrial.

El gran monto de la deuda externa contraída por México y el fin del período de bonanza petrolera en 1981, agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982.

En este último año las posibilidades de crecimiento de la economía del país estaban materialmente bloqueadas por las dificultades que atravesaba la economía mundial. Como consecuencia de la escasez de divisas, el peso se devaluaba frente al dólar; las inversiones productivas declinaban, los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, y se dolarizaba la economía. La inflación se acercaba angustiosamente a los tres dígitos en el año en cuestión y los altos niveles de la tasa de interés contribuían a limitar aún más las posibilidades de inversión. (16)

El estilo de crecimiento económico, basado en este tipo de industrialización había provocado una fuerte concentración de ingresos y la aparición de los fenómenos descritos la --

agudizaron. México mostraba todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia.

Ante esta situación, México inicia una nueva política de comercio exterior tendientes a la liberalización de su economía, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones.

La liberalización comercial que se inicia en 1983 y que se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación (incluso a niveles inferiores a los exigidos por el GATT al que México pertenece desde 1986), y en la eliminación del Sistema de Permisos Previos a la Importación para una gran cantidad de productos protegidos. (17)

La política de liberalización de México aumentó la proporción, de por sí alta, del comercio exterior mexicano con Estados Unidos de Norteamérica (E.U.). Además, tal política no se vió correspondida con una mayor liberalización del mercado estadounidense.

Estados Unidos pregona la libre competencia argumentando que ésta es la esencia de la política económica de su país y al mismo tiempo exige apertura comercial a otros países. Sin embargo, en la práctica resulta ser una de las economías más protegidas del mundo porque, a pesar de tener un arancel a sus importaciones promedio relativamente bajo (4%), la dispersión respecto al arancel promedio para una gran cantidad de productos es muy amplia, y pocas cuenta con barreras no arancelarias contenidas en su legislación que impiden el ingreso de productos extranjeros a su mercado. (18)

México se ha visto especialmente afectado por la protección norteamericana en productos tales como: acero, textiles, ropa y productos pesqueros y agropecuarios, a pesar de que liberalizó su propio mercado.

Sin embargo, en el periodo de apertura comercial externa mexicana, se da un cambio importante en la estructura de sus exportaciones, las de petróleo que representaban el 74% del valor exportado en 1982, participan sólo con el 33% en 1990, cediendo su lugar a las exportaciones de manufacturas que en esos mismos años elevan la contribución del 16% al 55%. (ver Anexo 6).

Al cambio del patrón exportador de México contribuyó, por un lado, la caída de los precios del petróleo en el mercado -

internacional y, por el otro, el gran dinamismo mostrado por las empresas transnacionales ubicadas en el sector industrial de nuestro país: sólo la industria automotriz contribuyó con la cuarta parte del valor de las exportaciones de manufacturas de nuestro país en 1989. En ese mismo año, doce empresas, en su mayoría transnacionales, eran responsables de un poco más de la cuarta parte de las exportaciones totales de México. (Anexos 7 y 8).

Por contraste, las importaciones de nuestro país siguen siendo fundamentalmente de manufacturas (90%); aunque la mayoría de las mismas están constituidas por bienes de uso intermedio y de capital, las compras al exterior de bienes de consumo se han incrementado de manera importante, de representar cerca del 10% en 1982, pasan al 17% en 1990, en el contexto de la política de liberalización.

Entre 1982 y 1987 se observa una disminución de las importaciones manufactureras, que se explica porque durante dicho período, la economía mexicana no crece y, por lo tanto disminuye la demanda de productos del exterior. (ver Anexo 9)

Como resultado del incremento de las exportaciones y del decremento de las importaciones, la balanza comercial de México entre 1982 y 1987 resultó superavitaria. Sin embargo, al estancamiento económico, se agregaban la presencia de muy altos índices inflacionarios y mayores niveles de contracción del ingreso. (ver Anexo 10).

Buscando combatir la crisis económica, a finales de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica y se profundiza la política de liberalización del comercio exterior. Para 1988, la inflación se había reducido a la tercera parte de la que había sido un año antes (159.2% en 1987 y 51.7% en 1988), y la balanza comercial era en ese año todavía superavitaria. Se pensaba que estaban dándose las condiciones que permitirían el crecimiento con estabilidad.

En 1989, el crecimiento del PIB superó al de la población pero por primera vez desde 1982 la balanza comercial resultó deficitaria, ello se debió a que las importaciones de ese año resultaron del doble de las de 1987, mientras que las exportaciones se habían incrementado sólo el 10% entre esos años. Para 1990 el crecimiento del PIB fue mayor y se amplió el déficit en la balanza comercial. (19)

A pesar de la política de liberalización comercial, la disyuntiva en México sigue siendo entre el crecimiento económico o el equilibrio externo. Es decir, a pesar del importante incremento de la exportación de productos manu-

facturados que se ha observado en el país, tan pronto como se da el crecimiento económico, surge la necesidad de financiar de algún modo el déficit en cuenta corriente para seguir creciendo. Agotado el recurso del endeudamiento con el exterior, la continuidad del crecimiento depende en gran medida del ingreso al país de inversión extranjera que permita el financiamiento de dicho déficit y ello implica que tanto el ritmo como la orientación del crecimiento estén supeditados a los intereses de los inversionistas del exterior.

En 1989, quince de los productos manufacturados de importancia cubrían 30% del valor total de las importaciones de México, los que en su gran mayoría son para uso intermedio y de capital. Entre ellos destacan los pertenecientes a la industria automotriz. (ver Anexo 11).

El hecho de que entre los principales productos manufacturados importados y exportados por nuestro país estén los de la industria automotriz, sugiere que las grandes empresas transnacionales, mediante su estrategia internacional de inversión y comercio, han localizado a México como centro de operaciones importante. En ese marco, el comercio internacional depende no de la especialización productiva, sino del desarrollo de la división técnica del trabajo al interior de la gran empresa y por eso el comercio que se fomenta es el de manufacturas: intraempresa e intraindustrias. (ver Anexo 12).

Tal comercio permitía la diversificación de las exportaciones que se realizaron desde México, pero resultó insuficiente para aportar las divisas necesarias que demandó el crecimiento y la apertura comercial, dado el gran incremento de las importaciones que provocan.

En estas condiciones, la inversión extranjera se convierte en un elemento estratégico para financiar el déficit en cuenta corriente. Desde 1983 la inversión extranjera ha fluido de manera importante a nuestro país. Las inversiones de norteamericanos han sido las más importantes y se han acumulado fundamentalmente en la industria, aunque el sector servicios ha sido a tal grado receptor de inversión extranjera que en 1990 se había acumulado en un 6.8% veces, superior al observado en 1983. (ver Anexo 13).

La inversión extranjera es en cierta forma responsable del establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera norte del país. Por su propia naturaleza (importan las partes componentes de lo que ensamblan y exportan el producto ter-

minado), las maquiladoras tienen un efecto pequeño sobre el crecimiento económico general. Es por ello que la expansión de la maquiladoras, sobre todo a partir de 1981, no logró evitar la falta de dinamismo de la economía nacional en su conjunto. (20)

De este modo, la disyuntiva entre crecimiento económico y equilibrio externo, está explicada por un importante problema estructural que la política de liberalización no ha logrado resolver, referente al carácter desintegrado de la industria de México, es decir, el hecho de que un importante sector de la industria, el productor de bienes de uso intermedio y de capital, está insuficientemente desarrollado en el país.

Junto a este, el problema del sector agrícola, también de carácter estructural, ejerce presiones importantes sobre el equilibrio externo y contribuye a que la expansión de la economía no pueda darse dentro de patrones más equitativos de distribución del ingreso.

La lógica del modelo económico actual determina que para preservar el crecimiento, la política económica debe orientarse en lo fundamental a proteger y estimular al sector exportador y a promover el ingreso de la inversión extranjera en nuestro país.

En esta primera parte, puede concluirse que la firma de un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) con E.U. y Canadá, sobre todo con el primero, sólo vendría a formalizar un proceso de integración económica que está en marcha desde hace varias décadas y que se ha profundizado desde 1981. La discusión fundamental está alrededor de los términos concretos en que se firme dicho tratado, debería evaluarse en qué medida tales términos pueden incidir positivamente en la resolución tanto de los problemas que limitan el crecimiento, como en la de aquellos otros de carácter estructural que podrían impedir la elección de un modelo de desarrollo económico acorde con la capacidad de la planta industrial y las necesidades de la población de nuestro país.

NOTAS DEL CAPITULO I.

- (1) Borrego Escalante, Salvador. "América Peligra". Edit. Tradición. Ed. 38. México, 1982. p.282
- (2) Méndez Morales, José S. "Problemas Económicos de México". Edit. Iberoamericana. Ed. 2a. México, 1987. p.45
- (3) Ibid. 2 p.45
- (4) Ibid. 2 p.125
- (5) Ibid. 2 p.125
- (6) Ibid. 1 p.461
- (7) Ibid. 1 p.462
- (8) Ibid. 2 p.125
- (9) Ibid. 2 p.43
- (10) Pazos, Luis. "Radiografía de un Sexenio 1976-1982". Edit. Diana. Mexico, 1982. p.27
- (11) Ibid. 3 p.23
- (12) Ibid. 2 p.50
- (13) Ibid. 3 p.23
- (14) H. Cámara de Diputados. "El Tratado de Libre Comercio México - Estados Unidos - Canadá" Informe Especial para la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Diputados. UNAM, Facultad de Economía. México, 1991. p.30
- (15) Ibid. 4 p.32
- (16) Ibid. 4 p.36
- (17) Ibid. 4 p.38
- (18) Ibid. 4 p.46
- (19) Bancomer. "Panorama Económico". Edit. Dirección de Investigaciones Económicas de Bancomer. (DIEB) Publicación Bimestral. Cuarto Bimestre de 1990. p.11
- (20) Bancomer. "Panorama Económico". Edit. DIEB. Publicación Bimestral. Primer Bimestre de 1991. p.30

CAPITULO II

LA PARTICIPACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA INDUSTRIA EN LA ECONOMIA DE MEXICO.

II. LA PARTICIPACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN LA ECONOMIA DE MEXICO

A. Diagnóstico Sobre la Micro, Pequeña y Mediana Industria en México 1982 - 1990.

La década de los ochenta, como se ha podido constatar, se ha convertido en uno de los periodos de mayores transformaciones en la historia económica de México. Sus rasgos principales se han delineado en función de un agudo proceso recesivo y de la adopción de una nueva modalidad de crecimiento y de ajuste estructural que, con base en la modernización de la planta productiva, se pretende traducir en el fortalecimiento de la posición de México en los mercados internacionales.

A partir de 1983, la contracción de la actividad productiva fue el común denominador de la evolución económica; este hecho remarcó la necesidad de reincorporar cambios, sobre todo en aquellas áreas que tradicionalmente habían estado protegidas de los efectos de la competencia internacional. De hecho, al distribuir sus costos de diversa manera sobre los sectores productivos, la recesión tuvo sus más agudos efectos precisamente en aquellos sectores incapacitados para competir.

Así, uno de los sectores que vio debilitada su posición fue el sector manufacturero, en especial, el sector que aglutina a la micro, pequeña y mediana industria. Este hecho resulta evidente si se tiene presente que su producción se destina preferentemente al mercado interno, mismo que se estrechó considerablemente ante las medidas adoptadas para disminuir la demanda interna. La crisis le significó, a este subsector de la economía, la suspensión en la fabricación de algún artículo importante en el 10 por ciento de las empresas, entre 1982 y 1984. En esos mismos años, la contracción de la demanda del sector público contribuyó a disminuir en una cuarta parte las ventas de las pequeñas y medianas industrias, en virtud de la importancia que las compras del gobierno tienen para este subsector.(21)

Asimismo, el ingreso de México al GATT y la acelerada desgravación arancelaria que trajo consigo, provocó el debilitamiento adicional de la demanda interna, ya que la apertura comercial no tuvo el respaldo de una política de fomento industrial que facilitara enfrentar eficientemente la competencia internacional. Para la industria manufacturera en general, la posibilidad de enfrentar favorablemente las dificultades inherentes al proceso recesivo y a la apertura comercial estuvieron fincadas en los mercados

externos, a los cuales solo tuvieron acceso las grandes empresas, en virtud de su mayor capacidad productiva, de una ágil readecuación organizacional, de mayores posibilidades de financiamiento y de los canales de comercialización internacionales con que cuentan.(22)

Este, por el contrario, no ha sido el caso para la micro, pequeña y mediana industria, sus deficientes niveles de productividad, su inadecuada capacidad de gestión, el limitado acceso a créditos institucionales, la excesiva regulación oficial y la escasa capacidad de ventas al exterior, han provocado la caída de su dinamismo productivo.

Si bien a lo largo de los últimos nueve años la industria manufacturera ha mantenido una estructura que, en términos generales, poco ha cambiado, existen rasgos específicos que permiten observar alteraciones en la participación de la pequeña y mediana empresa, así como de la gran industria, sobre todo en lo que respecta a establecimientos y personal ocupado. Es de sobra conocida la existencia de enormes diferencias entre el subsector de la pequeña y mediana y gran industria, sin embargo, su comportamiento respectivo, en tanto que ambos tipos de empresas se han visto afectadas por la crisis, poseen ciertos rasgos comunes, aunque es posible detectar una leve tendencia al incremento de la importancia de la gran industria. A partir de los cuadros y gráficas contenidos en el anexo 14, es posible un mayor acercamiento a esta problemática.

Al analizar el comportamiento de estas variables, en especial la relativa al número de establecimientos, desde una perspectiva de largo plazo, es posible observar una situación muy particular, misma que evidencia con claridad el costo del período recesivo por el que transitó la economía. Si bien la tasa de crecimiento anual, para el período 1982 - 1990, muestra un consistente dinamismo, 4.8% promedio para el subsector industrial micro, pequeño y mediano y 6.7% para la gran industria, en términos absolutos existe un número menor de empresas que las que había en 1975. Lo anterior significa que el crecimiento porcentual experimentado en el decenio pasado se explica a partir de una base en extremo deprimida en el número absoluto de establecimientos.

Si observamos el Anexo 14 podremos constatar lo anterior. El número de establecimientos totales de pequeñas y medianas industrias existentes en las ramas de actividades industriales en 1982 era de 77,002, el incremento de empresas que se crearon de esa fecha a 1985 fue de 7.88%,

esto es, se crearon solamente 6,072 negocios durante este periodo, totalizando hasta esa fecha (1985) 83,074 establecimientos fabriles. Tal como lo señalamos en el párrafo anterior, en términos absolutos existe un número menor de empresas que en 1975, ya que en esa fecha existían en total 117,486 industrias manufactureras. De 1985 a 1990 la cifra o número de empresas se ve incrementado en un 28.7%, es decir, se crearon 23,839 empresas más durante este periodo, las cuales totalizaron hasta ese año (1990) 106,913 establecimientos. Aunque el ritmo de crecimiento en la generación de nuevas empresas es impresionante en este periodo de cinco años, el total de empresas que a esta fecha existen sigue siendo aun menor que las que existían en 1975. (Anexos 14 y 15)

Respecto al personal ocupado por cada uno de los subsectores, la micro, pequeña y mediana industria en su conjunto, empleaban, en 1982, el 51.9% de la población ocupada en la industria manufacturera, contando a su vez, con el 98.1% de los establecimientos; para 1985, la participación correspondiente al personal ocupado disminuyó al 50% del personal ocupado, aunque aumentó en relación con los establecimientos a 98.7%. Los datos de 1990 indican que, su participación porcentual ha continuado deteriorándose, hasta colocarse en el 48.7% del personal ocupado y en el 97.8% de los establecimientos totales.

Si nos referimos al nivel absoluto de empleos generados en el sector manufacturero incluyéndose en él a la micro, pequeña, mediana y gran industria, este ha seguido una trayectoria ascendente, la tasa de crecimiento promedio anual del sector manufacturero en su conjunto alcanzó, entre 1982 y 1990, 6.2%; a la gran industria correspondió una tasa de 7.5%, en promedio, mientras que la micro, pequeña y mediana industria tuvieron un crecimiento promedio de 5%, en promedio. (Anexos 15, 16, 17 y 18)

En lo que respecta a las ramas industriales donde opera la micro, pequeña y mediana industria, es notoria la concentración de unidades fabriles. De ello da cuenta el hecho de que las ramas correspondientes a la producción de alimentos, metalmecánica, textil, del vestido, química y de plásticos, representan el 58% del total de los establecimientos correspondientes a la micro, pequeña y mediana industria y el 60% del personal ocupado por la misma en 1990. (Anexo 14 y 16)

Por otra parte, la distribución regional de las micro, pequeñas y medianas industrias, también indican un alto ---

grado de concentración, pues a pesar de que este tipo de instalaciones fabriles pueda ser encontrado a lo largo de todo el país, son los estados de México, Puebla, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León y el Distrito Federal las entidades que aglutinan el 60% de los establecimientos y el 60% de la fuerza laboral. Es claro que la ubicación de las unidades industriales responde tanto a la forma que adoptó el proceso de industrialización como a la existencia de mejores canales de distribución e infraestructura. (Anexos 19 y 20)

Si bien es cierto que los cambios observados en el interior de la industria manufacturera, y en especial de la micro, pequeña y mediana industria, entre 1982 y 1990, no son de una magnitud significativa, sí ejemplifican una moderada, pero consistente, tendencia al predominio de la gran industria. (Anexos 17, 18, 21, 22, 23 y 24)

Asimismo, es digno de señalarse el crecimiento relativo que ha tenido el número de establecimientos fabriles correspondientes a la industria manufacturera, sobre todo si se tienen presentes tanto la crisis de 1982, como la abrupta apertura comercial. Quizás una de las principales ventajas que tendrá este subsector de la industria de nuestro país sea precisamente su adaptabilidad a situaciones extremas.

El costo productivo de mantenerse en operación en un entorno tan adverso como el vigente hasta 1987, significó el mantenimiento de niveles considerables de capacidad ociosa y por consiguiente, el incremento de los costos de producción. Las cifras disponibles son por sí solas elocuentes: en 1987, de acuerdo con Nacional Financiera, el nivel de capacidad ociosa alcanzó 48%, 40% y 48%, respectivamente, para la micro, pequeña y mediana industria. (23)

El crecimiento de la capacidad productiva ociosa será una de las principales limitantes para elevar la competitividad del subsector. Dicho fenómeno ha aumentado la vulnerabilidad de la micro, pequeña y mediana industria ante la competencia que representa los productos importados. De este modo, la caída del crecimiento del subsector no se materializó en la desaparición de unidades industriales sino en la ampliación de la capacidad productiva ociosa.

B. Las Políticas de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

Por tratarse del sector mayoritario de la planta industrial del país, porque participan con una contribución considerable en la generación de nuevos empleos en la industria y debido a que se encuentran ubicadas a lo largo de todo el -

territorio nacional, las micro, pequeñas y medianas industrias constituyen un factor crucial en el desenvolvimiento futuro de la economía nacional. Sin embargo, su relevancia va mucho más allá de los factores enumerados. Ante todo, destaca su enorme potencial económico y social.(24)

Como ya se apuntó, los acelerados procesos de innovación tecnológica y de globalización comercial, demandan de las empresas industriales una flexibilidad y una versatilidad que será necesario revisar algunos postulados sobre la superioridad absoluta de las grandes industrias, así como a reconsiderar con seriedad la pertinencia de una política de apoyo a la micro, pequeña y mediana industria, encaminada a capitalizar su enorme potencial productivo. De manera semejante, el potencial social de este subsector, en cuanto a que constituye el semillero de empresarios que necesita seguir cultivando el país, se evidencia a la luz de la consideración del carácter básicamente creativo del empresario mexicano.

En la medida que, de cara a la apertura comercial y a la inminente firma de un Tratado de Libre Comercio con nuestros dos vecinos del norte, resulta imperativo para el país la configuración de una estructura industrial susceptible de aprovechar el enorme potencial económico y social de este subsector de la economía y que constituye, o debe constituir una prioridad de primer orden.

Los esfuerzos de promoción a la micro, pequeña y mediana industria, de hecho no son nuevos en México. Al igual que en otras naciones (como lo veremos en el siguiente capítulo) las autoridades gubernamentales han intentado, con diversos grados de éxito, impulsar el desarrollo de la pequeña y la mediana industria, y últimamente al subsector microindustrial. Lo que en todo caso ha cambiado es el sentido, los objetivos y los instrumentos del fomento al subsector.

A partir del sexenio de Miguel de la Madrid, es posible advertir un giro en las políticas de fomento al subsector de la micro, pequeña y mediana industria. Ya no se trata sólo de proteger, por razones de justicia, a un sector relativamente desvalido, sino de impulsar el desarrollo de una nueva estructura industrial. Durante su sexenio, las políticas de fomento industrial se englobaron en tres programas fundamentales: El Plan Nacional de Desarrollo, 1983 - 1988; El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984 - 1988 (PRONAFICE) y el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, 1984.

En el primero de los programas, solo se piden de manifestar los objetivos generales de política económica; no se especifican los objetivos, las estrategias y las metas concretas que se pretendían para la pequeña y mediana industria. A pesar de ello, estas pueden ser consideradas como las primeras medidas que se aplican por parte del gobierno, en respuesta a las necesidades de articular los procesos de producción, distribución y consumo, para fortalecer el mercado interno. A este respecto, se han delineado estrategias, en el marco de una concepción en el que aun se visualizaba al Estado como el motor fundamental de la economía, para integrar el sector industrial hacia adentro y hacerlo más competitivo hacia afuera.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984 - 1988, se reconoce que en México se tiene una industria poco integrada, tanto en los sectores productivos, como entre las grandes con las medianas y pequeñas empresas. El modelo de desarrollo industrializador dejó incompletas las cadenas productivas y, por otra parte, no se aprovecharon las posibilidades de integración horizontal y de la subcontratación; este hecho ha conducido a las empresas grandes a aumentar sus importaciones o a integrarse verticalmente.

Se propone, en consecuencia, una estrategia consistente en:
(25)

- Articular a las empresas grandes con las pequeñas y las medianas, para evitar duplicidades en inversión, y disminuir a partir de la especialización de procesos, los costos de producción que supone una organización vertical.

- Consolidar y ampliar los niveles de subcontratación y, por esa vía, mejorar el acceso de la mediana y pequeña industria a los mercados nacionales e internacionales.

- Fomentar la participación de la empresa pública como promotora del desarrollo del, subsector a través de la reorientación de su demanda.

- Facilitar el acceso de las pequeñas y medianas industrias al mercado de materias primas por medio de centros de adquisición de materias primas en común.

El Plan, por su propio carácter general, no contempla políticas de apoyo específicas para este subsector, tal es el caso de los apoyos financieros que se orientan a las empresas que tengan mayor liquidez y capital de trabajo para realizar nuevas inversiones, el cual es precisamente lo que constituye el "talón de aquiles" de las empresas pequeñas y

de las medianas. Asimismo, en lo referente a tecnología se da prioridad a la absorción de tecnologías maduras relacionadas con la producción de bienes básicos, es decir, en lugar de apoyar la generación de tecnología propia, mejor se opta por importarla.

En términos generales, dentro del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, el objetivo primordial es reducir la excesiva centralización y concentración industrial, simplificar trámites administrativos que afectan a este subsector en su instalación, operación y obtención de apoyos de fomento. Dicho programa especifica más las políticas de apoyo ya aludidas en el punto anterior. Sin embargo, deja fuera a la microindustria, las cuales tienen un mayor número de problemas, tanto técnicos y organizativos, como de liquidez y financiamiento.

Se insiste en la conveniencia de organizar y poner en operación bolsas de subcontratación y de fortalecer las organizaciones interempresariales para la adquisición en común de materias primas, maquinaria y equipo, así como para la venta de los productos en los mercados nacional e internacional y la contratación de servicios de asistencia técnica. También se abunda en la necesidad de simplificar requisitos y trámites para el otorgamiento de créditos para el capital de riesgo, para estudios y proyectos y para la exportación por vía directa o indirecta. Igualmente se detallan las principales empresas y entidades públicas que apoyarán al subsector en materia de organización, asistencia técnica y de sus adquisiciones (Pemex, Conasupo, Telmex, Sidermex, S.C.T., I.M.S.S., I.S.S.S.T.E., etc.).

Los elementos realmente novedosos se limitan al señalamiento de que se otorgarán estímulos fiscales y de que se aprovechará la capacidad de la mano de obra y la actualización y formación empresariales. El problema radica en que ninguno de estos instrumentos se especifica.

C. Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

Como se señaló en el apartado anterior, la microindustria no se contemplaba en el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña y Comercio Exterior. Este subsector se analizó por separado dadas sus características tan particulares. Este estudio culminó con el envío al Congreso de la Unión de una iniciativa de Ley, misma que fue aprobada y publicada el 26 de enero de 1988, esta es la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, la cual tiene como propósito brindar a la microindustria un entorno que -

propicie su instalación y consolidación. Sus líneas estratégicas principales son la simplificación y desconcentración de trámites para la rápida constitución e inicio de operaciones de las empresas de este subsector, además de ofrecerles un paquete de apoyos crediticios. Sin embargo, todo esto se da en la práctica en forma parcial y con muchas restricciones, principalmente en lo que se refiere al apoyo crediticio, el cual si de por sí lo está con la pequeña y la mediana industria, a las que les pide que cubran muchos requisitos y garantías, para el subsector de la microindustria se encuentra aún más restringido al no contar con las garantías necesarias que el banco les pide. (26)

(En los anexos 25, 26 y 27 se contempla información relativa a la clasificación de la micro y pequeña industria de NAFIN para otorgar descuentos crediticios, la solicitud que debe llenarse para la obtención de éstos así como los requisitos que solicitan las instituciones de crédito para proporcionarlos).

La presente administración ha continuado, en materia de medidas de apoyo, la tendencia inaugurada por su predecesora. No obstante, se observan dos cambios fundamentales: El Estado ya no se concibe como el motor de la economía, al tiempo que la apertura se erige como el factor clave del proceso de modernización estructural de la planta industrial.

En conformidad con los planteamientos del Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1984, el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, 1990-1994, plantea un diagnóstico más profundo de los problemas que afectan a la industria en general, tales como: Insuficientes niveles de inversión; baja rentabilidad de los proyectos de inversión; bajo crecimiento del nivel de empleo; excesiva regulación de la actividad industrial; incipiente desarrollo tecnológico; y elevada concentración regional. (27)

Todos estos factores que afectan a la industria en general se hacen más evidentes y se actúa en el caso de la pequeña y mediana industria.

Aunado a ello se presentan grandes obstáculos que se derivan de su reducida escala productiva, de una limitada capacidad de negociación, de bajos niveles de organización y gestión, y de su pobre nivel de desarrollo tecnológico y calificación de mano de obra. Así mismo, por ser tan pequeñas y presentar escasez crónica de liquidez, muchas microempresas no acceden al crédito institucional por carecer de avales y garantías físicas.

Sobre la base de este diagnóstico recientemente se dió a conocer el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994. En él se abunda en las políticas de fomento ya anunciadas en el programa general para el sector, orientadas a la promoción de una cultura de la calidad total en el subsector. Entre las principales medidas de fomento destacan:

- Impulso a los programas de organización interempresarial, los cuales deberán ser impulsados por las propias organizaciones de la iniciativa privada.

- Creación de bolsas de subcontratación, de agrupaciones para la comercialización y de centros de adquisición de mercancías y maquinaria, tanto a nivel sectorial como regional.

- Fomento de Uniones de Crédito, que bajo la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, permitirán la conversión de las microindustrias en sujetos de crédito de la banca de desarrollo.

- Vinculación de las micro, pequeñas y medianas industrias con empresas grandes y con centros de desarrollo tecnológico, en particular con el CONACYT, que pondrá en marcha el Servicio Nacional de Consulta Tecnológica.

- Desarrollo de una infraestructura de parques y corredores industriales; y

- Creación de una Bolsa de Residuos Industriales Sectoriales para el reciclaje y aprovechamiento de materiales.

Además de otros instrumentos como apoyo al desarrollo de la capacidad gerencial, a la capacitación de la fuerza laboral (los cuales en ambos casos realizan instituciones como NAFIN, la Comisión Nacional del Deporte, los clubes de servicio e incluso los Rotarios a través del Club de Leones, y el CONALEP (28)) y a la profundización de los procesos de desregulación, son significativas algunas medidas de orden financiero tendientes por un lado, a facilitar el acceso de las pequeñas y medianas industrias al ahorro privado mediante la formación de sociedades de inversión y capital de riesgo y por otra parte, los programas de crédito masivo otorgados con base en el aval de la propia factibilidad del proyecto.

Por lo tanto, solo cabe apuntar que, a pesar de la pertinencia de sus objetivos y de muchas de sus estrategias, el programa en realidad adolece, al igual que sus predecesores, de falta de especificidad. Quizá por esa misma razón tal vez

es que su aspecto crucial consiste en la menor insistencia en la acción directa del gobierno en la economía.

Esto significa a su vez, un reto y una oportunidad: Constituye un reto en la medida de que la iniciativa privada tendrá que desempeñar un papel más activo en la economía, siendo generadora de empleo, de producción incluso tecnología, de producir para satisfacer el mercado nacional, al mismo tiempo que habrá de elevar la calidad de sus productos manteniendo costos bajos y ofreciendo capacitación continua a su personal, para mantener así un nivel adecuado que le permita estar en condiciones para penetrar a los mercados internacionales, en especial el de Estados Unidos y Canadá, y así poder competir en condiciones menos desventajosas y desempeñar no sólo un buen papel, ya que están en riesgo los intereses económicos del empresariado nacional y los intereses de la sociedad en cuanto a los trabajos que podrían perderse, sino procurar competir, consolidarse y crecer ante la posibilidad que se tiene de contar con un mercado gigantesco, pero difícil de conquistar por la cantidad de competidores que existen en E.U. y que suman 11 millones, de los cuales 10 millones ochocientos mil son consideradas pequeñas empresas (en los siguientes capítulos se analizará esas diferencias con respecto a México y Canadá).

Y en una oportunidad, en cuanto al contenido concreto de los instrumentos de promoción siempre que estos puedan negociarse y obtenerse, así como adecuarse a las necesidades específicas de las empresas del subsector. No es posible exigirle demasiado a la planta productiva de nuestro país, como se señaló anteriormente, y no se brinde la ayuda o el apoyo mínimo indispensable para que esto se logre.

D. Obstáculos y Retos para la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

El saldo, por así decirlo, de esta breve evaluación arroja resultados desfavorables respecto a la evolución reciente de la micro, pequeña y mediana industria de nuestro país. Las posibilidades de crecimiento económico cifradas en su desempeño fueron deterioradas por los problemas estructurales asociados a su propio proceso de desarrollo histórico, así como la acelerada apertura económica que está realizando el gobierno sin el respaldo de una política industrial congruente con esa medida.

Con el fin de consolidar las expectativas que se han cifrado en la evolución económica, es preciso atender los principales problemas que enfrenta este subsector de la economía, mismos que a pesar de ser puntualizados en repetidas ocasio-

nes en los programas de fomento y desarrollo industrial, aun no han sido objeto de acciones específicas que posibiliten la superación de las limitaciones que enfrentan estas industrias.

La consolidación de la apertura comercial y la eminente firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá constituyen elementos de estímulo para la instrumentación de una política industrial acorde con la necesidad de incorporar la producción industrial a los mercados internacionales.

La modernización de la planta industrial es el requisito para acceder en condiciones adecuadas a esos mercados. Sin embargo, modernizar la planta productiva implica, además de la adopción de una nueva óptica empresarial, la transformación del entorno bajo el que tradicionalmente ha operado la industria, en particular la micro, pequeña y mediana. Tales son los casos del rezago tecnológico y de las deficientes escalas de producción; de la administración poco actualizada y sistematizada; de la obsolescencia del equipo; de la estrechez de los mercados; de la excesiva regulación fiscal; de la descalificación de la mano de obra ocupada; de las deficiencias en los sistemas de transporte; de los excesivos trámites burocráticos que tienen que realizarse para obtener permisos y licencias, con el objeto de regularizar un negocio, por pequeño que este sea, y poder así iniciar operaciones sin ser molestados por los inspectores del gobierno y, por último, de la dificultad para acceder a los créditos indispensables para su capitalización. (29)

A grandes rasgos, el problema de fondo del subsector de la micro, pequeña y mediana industria, radica en su bajo nivel de productividad. Mientras la gran industria generó, de acuerdo con los censos económicos de 1980, 72% del valor agregado total, las micro, pequeña y medianas industrias apenas produjeron el 28% restante. Desde este punto de vista, no resulta extraño que el margen bruto de operación de éstas sea inferior que el obtenido por la gran industria: 18.7% para la micro, 14.1% para la pequeña y mediana y 22% para la grande. Más aun, estos márgenes de operación se antojan excesivos, sobre todo en el caso de la microindustria donde el 45.4% de su fuerza laboral no es asalariada, razón por la cual las retribuciones al factor trabajo se contabilizan como utilidades, debido a que las personas que laboran en ellas las integran miembros de la familia que no necesariamente reciben o deben recibir una retribución. (30) De ahí que la supervivencia de buena parte de ese subsector descansa no en la satisfacción de ciertos mínimos de rentabilidad, sino en su posibilidad socioeconómica de operar al margen de esos mínimos. En un sentido semejante --

actúan los altos niveles de rotación (relación ventas sobre activos), producto de una baja inversión de capital. (31)

Claro que esta situación no puede generalizarse. De acuerdo con una encuesta realizada por la revista *Expansión*, la diferencia de lo que ocurrió con la porción mayoritaria de las pequeñas y medianas industriales, un buen número de estas empresas no sólo sobrevivió a la crisis, sino que arrojó resultados proporcionalmente superiores a los generados por las 500 empresas más grandes del país (32). En el anexo 2B se enlistan, por ramas de actividad económica, aquellas industrias pequeñas y medianas que durante 1993, tuvieron una destacada actuación, ya sea por el volumen de sus ventas, por su nivel de capitalización a partir de la reinversión de sus utilidades, por tasas de generación de empleo superior al de la industria manufacturera en su conjunto y, en fin, por sus resultados financieros.

Desde este punto de vista, el reto consiste en elaborar una política industrial específica para la micro, pequeña y mediana industria que, a través de una articulación cada vez más eficiente de las cadenas productivas, abra el camino al desarrollo de la industria pequeña y mediana pero sobre todo a la microindustrial, con un perfil más acorde con los requerimientos de la dinámica comercial y tecnológica que caracterizan a la economía globalizada. Por lo pronto, la reciente reactivación de la inversión productiva permite prever un entorno macroeconómico menos desventajoso para la evolución futura del subsector, el cual habrá de enfrentarse a una fuerte competencia con las empresas tanto de Estados Unidos como de Canadá en un futuro relativamente corto, pero en especial con las empresas pequeñas y medianas de estos dos países, con las cuales existen grandes diferencias económicas en especial, en lo que se da en llamar pequeña empresa en E.U. y los apoyos que reciben de éste país.

NOTAS DEL CAPITULO II

- (21) González G., Pedro Javier. "Pequeñas y Medianas Industrias: Desafíos y Oportunidades". Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura no.6, Febrero de 1991; CONCAMIN. p.3
- (22) Ibid. 7 p.5
- (23) Ibid. 7 p.9
- (24) SECOFI. "La Microindustria y su Impacto en el Desarrollo Económico y Social de México" Agosto de 1988. p.4
- (25) Ibid. 7 p.17
- (26) Plática en NAFIN sobre Capacitación y Otorgamiento de Descuentos Crediticios, Julio 1991.
- (27) Ibid. 7 p.20
- (28) "Los Clubes de Servicio como Instrumentos de Fomento para las Microindustrias". Tesis. 1989. UNAM. p.45
- (29) Plática en NAFIN sobre Capacitación y Otorgamiento de Descuentos Crediticios. Julio 1991.
- (30) Ibid. 7 p.13
- (31) Ibid. 8 p.12
- (32) Revista EXPANSION, Septiembre 12 de 1990. pp.37-50.

CAPITULO 111

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO Y
APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

III. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO Y APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

No fue sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando los países desarrollados al sopesar la importancia que las Pequeñas y Medianas Industrias (PMI) tenían en el curso de su desarrollo interno, pusieron énfasis en organizar políticas específicas para el subsector.

Sin embargo, las FMI aún no alcanzaban los niveles de importancia que adquirirían luego con la revolución tecnológica de los años 70's y 80's y con los significativos niveles de inversión que tuvieron lugar en los países desarrollados y en los de la Cuenca del Pacífico. Por las razones arriba expuestas, sus posibilidades de innovación tecnológica, productividad, calidad e inserción en las estrategias de intercambio comercial internacional, conformaron un nuevo modelo de pequeña y mediana empresa que debía ser fomentado.

Para tal efecto, los distintos países se orientaron al diseño e instrumentación de políticas de desarrollo que rescataran las especificidades del subsector. En algunos casos se crearon organismos públicos en apoyo a la PMI, como es el caso de E.U. y Canadá; en otros, la estrategia consistió en crear una infraestructura de servicios susceptibles de inducir la toma de decisiones, así como también otros países dictaron diversas medidas de fomento al igual que las autoridades gubernamentales de algunos países impusieron medidas de apoyo al subsector al margen del mercado, por ejemplo, en Corea se obliga a la banca comercial a destinar 35% de sus recursos a la PMI. Pero en todos los casos, cabe apuntar, se ha procurado abatir a su mínima expresión las reglamentaciones gubernamentales.

A. Definiciones.

En un estudio realizado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) en Ginebra, Suiza, se señala que el sector de las Pequeñas y Medianas Empresas (PME) abarca muchos tipos diferentes de actividades productivas y de funcionamiento que responde a una amplia gama de oportunidades de mercado, por lo cual resulta difícil establecer un sistema universal de categorías o una pronta comparación de rendimiento entre empresas, subsectores o países. Complican todavía más analizar los problemas del sector de la PME, las diferencias existentes en las definiciones oficiales de cada una de éstas y las ambigüedades de la terminología utilizada. Muchas autoridades definen este sector un poco arbitraria-

mente en función del volumen de mano de obra y/o de capital empleado, a menudo con fines fiscales o estadísticos o bien para establecer el derecho para ayuda gubernamental.

Hay otras definiciones relativas a características funcionales como: tipo de gestión, propiedad, especialización de producto, técnica de producción o incluso orientación del mercado, con fines analíticos para medir el rendimiento. (33)

La mayoría de las definiciones varían según los intereses y objetivos de quienes las elaboran y según la fase de desarrollo del medio particular en que se deben aplicar. En un estudio realizado por la OIT se identificaron más de 50 definiciones en 75 países diferentes. No existe ningún límite inferior para el tamaño de una PME, pero en cambio surge un problema cuando se intenta fijar un límite superior aceptable. Los financieros hablan de topes de activo fijo, de capital líquido o de valor agregado; los funcionarios de trabajo pueden referirse al total de personas empleadas; los comerciantes podrían fijar un tope al volumen de ventas; el personal de servicios puede recurrir al número total de clientes; los fabricantes pueden preferir citar niveles máximos de energía necesarios para la producción, etc. Pueden adoptarse criterios diferentes para fijar el momento en que una empresa deja de ser pequeña: así una empresa con 50 empleados puede considerarse grande en un país en desarrollo y, en cambio una pequeña en un país industrializado.

Para los fines del informe realizado por la OIT se considera la expresión pequeñas y medianas empresas en el sentido más amplio del término es decir, abarcando empresas modernas con 50 trabajadores máximo, negocios familiares en los que trabajan tres o cuatro miembros de la familia, industrias domésticas, asociaciones, corporaciones cooperativas, empresas individuales, microempresas y trabajadores autónomos en el sector no estructurado de la economía. Además este sector incluye empresas no manufactureras de construcción en pequeña escala, transporte, servicio de mantenimiento y reparación, comerciales, etc. En términos generales, por pequeña y mediana empresa se hace referencia principalmente a empresas en que las decisiones más importantes sobre gestión operativa incumben normalmente a una o dos personas.

Existe en forma tradicional tres estratos de empresas en el sector de la PMI: Microindustria, la cual se confunde muchas veces con el artesano, la Pequeña y la Mediana Empresa. Las definiciones de cada nación son extraordinariamente variables ya que hay consideraciones de tipo cuantitativo y cua-

litativo para su delimitación o para incluirlos dentro del subsector. Desde el punto de vista cuantitativo el elemento de medición más tradicional es el número de trabajadores.

Es así como en Europa se define en el sector de la mediana industria a aquellas empresas que tienen hasta 500 trabajadores. En Japon el límite es de 300 trabajadores. Se usan también otros parámetros que tienen que ver normalmente con inversiones o ventas. En el caso de México, el número de trabajadores que define a la mediana industria es de 250. (34)

La pequeña industria propiamente es la que llega hasta 100 trabajadores o 50 dependiendo del país; en el caso de los E.U. el límite para ser considerada pequeña empresa es hasta 500 trabajadores, pasando de este límite es considerada gran empresa. En México se limita a 100 trabajadores antes de pasar a ser considerada mediana empresa. (35)

B. La Micro, Pequeña y Mediana Industria como Factor de Desarrollo.

Debido a su forma particular de organización, las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias (MPyMI) pueden desempeñar un importante papel económico y social, contribuir a objetivos de desarrollo como utilización de recursos locales, creación de empleos y generación de ingresos y actuar como catalizadores para una evolución social progresiva. Históricamente, las MPyMI forjaron el primer eslabón de la larga cadena del proceso social y económico cuando, en los primeros tiempos de socialización, el comercio constituía un importante factor en la comunicación entre los pueblos. Durante la Revolución Industrial, florecieron las teorías y estudios socioeconómicos sobre esta cuestión, y a mediados del siglo XX fue reconocida ampliamente la importancia del espíritu empresarial. Sin embargo, aunque ya en el decenio de 1960 se consideraba el comportamiento humano como un importante factor para el fomento del espíritu empresarial y de las MPyMI, sólo desde hace relativamente pocos años se han hechos avances significativos por aplicar programas destinados a la promoción de estas empresas como parte integrante de planes nacionales de desarrollo. (36)

Además de los planes nacionales, sean o no gubernamentales, los programas relativos a países en desarrollo patrocinados por organizaciones internacionales y organismos bilaterales consideran el fomento de las MPyMI como un importante componente de industrialización y creación de empleo. Tales programas tienden a promover la creación de nuevas empresas

y a prestar asistencia a las ya existentes. La promoción a las MPyMI ya no constituye un motivo de interés personal, local o regional, sino que tiene consecuencias nacionales e internacionales que, en caso de no considerarse, definirse, interpretarse y abordarse, los problemas con los recursos y la competencia que requieren pueden dar lugar a pérdidas económicas y sociales injustificables. Aunque los países industrializados y los países en desarrollo difieren considerablemente entre sí en cuanto a disponibilidad de recursos, tipo y fase de desarrollo, política económica y estructura del sector industrial, casi todos ellos han demostrado un interés general y creciente por el papel y la contribución de las micro, pequeñas y medianas industrias en sus economías. (37)

C. Descripción de Diversas Estructuras de Fomento y Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria.

1. En América.

En América Latina existen instituciones y políticas de apoyo a la Pequeña y Mediana Industria (PMI) en una gran cantidad de países desde hace años. Una de las estructuras más antiguas y sólidas ha sido el Servicio de Cooperación Técnica de Chile, que en los últimos años prácticamente se derrumbó por el impulso que se le dió a la economía social de mercado. Sólo con motivo de la crisis producida a partir del año 1982 se ha comenzado nuevamente a revitalizar el Servicio de Cooperación Técnica como una estructura nacional y regional de apoyo a la pequeña industria y al artesanado, y como un elemento para canalizar créditos provenientes principalmente el Banco Mundial. (38)

En casi todos los países centroamericanos existen instituciones de apoyo aunque con bastante debilidad en cuanto a los apoyos que se otorgan. En Ecuador existe un organismo conocido como Cenapia, dependiente del Ministerio de Industria. En Colombia, al igual que en Perú y otros países de la región hay instituciones dedicadas a fomentar y apoyar a la microindustria. En Brasil existe el Cebrea, el cual entrega apoyos a nivel gerencial y de capacitación, orienta a las empresas o facilita su acceso a los estímulos fiscales, financieros, tecnológicos, etcétera.

2. En Francia.

En este país existe una gran variedad de organizaciones públicas y privadas que tienen como finalidad explícita brindar apoyo al desarrollo de la PMI, tales como: supresión de obstáculos fiscales y jurídicos a la creación de empresas o a su funcionamiento; estrechamiento de las relaciones --

entre las grandes y las pequeñas empresas en los planos de transferencia tecnológica, la capacitación y, en particular, de la asistencia a la exportación; conformación de fondos propios mediante el desarrollo de capital de riesgo, la creación de mecanismos facilitadores del ingreso de la PMI al mercado bursátil y de un fondo industrial de modernización, así como la obtención de un compromiso directo de los bancos para otorgar préstamos a largo plazo a la industria. Además, se disminuyó el costo de los recursos financieros y se simplificó el procedimiento de ayuda. (39)

3. En España.

Existe el Instituto de la Pequeña y Mediana Industria (IPMI), el cual depende de la Agencia del Ministerio de Industria encargada de promover el desarrollo del sector. Posee un consejo paritario de representantes gubernamentales y empresariales.

Entre sus principales actividades destacan: Brindar a los empresarios acceso a sistemas de información en diversas materias relacionadas con su actividad; favorecer la subcontratación a través de la Comisión de Subcontratación Industrial, que incluso busca soluciones en diversas áreas de litigios existentes en los contratos entre pequeñas y medianas empresas con las grandes; promover sociedades de acción colectiva; conceder a través de la banca de fomento y desarrollo, créditos preferenciales, y directamente otorgar una subvención a las tasas de interés con que opera la banca; crear mediante el Programa de Automatización Industrial Avanzada, dirigido primordialmente a las industrias grandes, una red de laboratorios de microelectrónica en todo el país, susceptible de ser utilizada por los pequeños y medianos industriales; crear en todo el país Centros de Empresas que grupalmente proporcionen a las pequeñas empresas servicios de contabilidad, fotocopiado, fiscales, etc.; estimular la firma de convenios de colaboración entre grandes empresas y pequeñas y medianas industrias, para que estas tengan un comprador estable. (40)

4. En Portugal.

En la década de los setenta fue creado el Instituto de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria (IAPMI).

Sus principales funciones de fomento son: Promoción de la infraestructura; manejo de un registro nacional que permite simplificar trámites; administración de un sistema de unidades móviles de apoyo tecnológico a las empresas que se ubican en lugares apartados; elaboración en conjunto con los organismos empresariales, de diagnósticos de las necesidades de apoyo a grupos de pequeñas y medianas empresas, cuya instrumentación queda en manos de los organismos empresariales, aunque con un financiamiento parcial o total por parte

del IAPHI; financiamiento y crédito, actuando como aval y participando en la transformación de pasivos bancarios en aportaciones de capital. (41)

5. En Japón.

Cuenta con una ley básica sobre la pequeña empresa, la ley fundamental de la pequeña y mediana empresa, promulgada en 1963, que ha sido descrita como una constitución para orientar la política con respecto a estas empresas, ya que establece un marco para tal política dentro de la cual pueden formularse otras leyes. Dicha ley fundamental hace incapie en la eliminación de las barreras asociadas a la condición de pequeñas y en la modernización del sector de la PMI. En Japón se atribuye una gran importancia a la política sobre la pequeña empresa, y el Gobierno considera el fomento de sector de la PMI como una de las intervenciones más rentables para el desarrollo de toda la economía. Las organizaciones privadas que representan a las pequeñas empresas no tienen un papel muy destacado, aunque los partidos políticos tienen normalmente una base de afiliación en la pequeña empresa. Los intereses de la PMI están representados por cámaras y sociedades de comercio e industria y por la Federación Nacional de Asociaciones de Pequeñas Empresas. Lo fundamental de la política de estas empresas es que se considera que este subsector debe ser un aliado lo más eficiente posible, de la gran empresa a través del sistema de subcontratación y que constituye la base del fuerte desarrollo de la economía. (42)

6. En Holanda.

El organismo central aquí establece que dentro de las características de los sistemas de apoyo y promoción de la pequeña y mediana industria destacan dos:

- Centros empresariales, los cuales son similares a los de Irlanda. Se trata de espacios construidos para la instalación de pequeñas empresas en general o en aprovechamiento de antiguas fábricas. Un ejemplo específico, es un centro empresarial construido en una zona nueva de desarrollo ganada al mar, donde se les renta a las empresas un determinado espacio con una nave en obra negra; el terminado lo tiene que hacer el empresario. Hay módulos que permiten a las empresas tener acceso a diferente espacio. Se otorga una cantidad importante de servicios de tipo empresarial, de respuesta telefónica, de transporte, de asistencia técnica, etc. El centro empresarial pertenece a un banco y tiene un gerente profesional de alta experiencia, que entrega asesoría directa a los empresarios y lleva al centro en forma periódica a especialistas de alto nivel en diversas ramas para charlas a empresarios y/o, servicios específicos.

La renta de espacios permite a las empresas que están iniciando actividades llevar a cabo una inversión mínima.

- Capital de Riesgo. En Holanda existe un seguro especial, este es el seguro estatal para Capital de Riesgo que permite que aquellas empresas que se constituyan con el objetivo de participar con partes de capital de riesgo en pequeñas empresas, puedan optar por dicho seguro en el caso de quiebra de la nueva empresa considerada. En este caso, el seguro paga el 50% de las pérdidas y la empresa de capital de riesgo paga el otro 50%. Varios bancos holandeses han entrado a operar en este esquema. (43)

7. Suecia.

En este país un departamento de industria mediana y pequeña del Centro Nacional de la Industria, es el encargado de que los recursos de fomento sean operados en conjunto por el Gobierno Central y los Gobiernos de las 24 regiones del país. Todo este sistema tiene alrededor de 700 empleados de los cuales 400 son consultores de terreno con estudios superiores en ingeniería y administración. Anualmente se destinan dos millones de coronas para el capital de riesgo y 500 millones de coronas para créditos preferenciales, garantías y asistencia técnica. De aquí se desprende que el instrumento fundamental de fomento a la pequeña y mediana industria en Suecia es el Capital de Riesgo. (44)

NOTAS DEL CAPITULO III

- (33) Oficina Internacional del Trabajo (OIT). "Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas." Conferencia Internacional del Trabajo, Informe VI; 72a. Reunión, 1987. (Ginebra). p.3
- (34) Programa de Apoyo Integral a la Industria (PAI) "Pequeñas y Medianas Industrias" - revistas. NAFIN. Julio-Agosto de 1989. p.28
- (35) Ibid. 13 p.28
- (36) Ibid. 12 p.5
- (37) Ibid. 12 p.5
- (38) Ibid. 13 p.29
- (39) Ibid. 13 p.30
- (40) Ibid. 13 p.31
- (41) Ibid. 13 p.32
- (42) Ibid. 12 pp.15-40
- (43) Ibid. 12 p.32
- (44) Ibid. 12 p.34

CAPITULO IV

LA PEQUEÑA EMPRESA EN LOS ESTADOS UNIDOS.

IV. LA PEQUEÑA EMPRESA EN LOS ESTADOS UNIDOS.

A. Panorama General de la Economía Norteamericana. (45)

No cabe duda que el futuro Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá traerá implicaciones profundas para nuestro país, más en particular en la economía, y grandes retos de productividad y competitividad internacional para muchas empresas mexicanas.

Una vez iniciadas las negociaciones, el Tratado de Libre Comercio se convertirá pronto en una realidad y servirá para conformar uno de los mercados más grandes del mundo.

El mercado norteamericano a su vez, se prepara para enfrentar el reto que comercialmente le significa competir con la Europa unida de 1992.

En un mundo que cambia aceleradamente y que entra de lleno a esquemas de formación de bloques económicos, el futuro de las empresas mexicanas dependerá en gran parte de su capacidad para convertirse en altamente productivas, con márgenes específicos de calidad, esto es, a partir de una concepción novedosa e integral de la productividad.

Es por ello que considero conveniente ofrecer una breve reseña del estudio que la Comisión de Productividad del Instituto Tecnológico de Massachusetts realizó, sobre los problemas de la productividad internacional que afrontan los Estados Unidos.

En los años recientes muchos observadores han dicho que la industria estadounidense no está produciendo tan bien como deberían o como solían hacerlo, o tan bien como las industrias de otros países han aprendido a producir. Si estas afirmaciones son ciertas y si no se puede dar marcha hacia atrás a esta tendencia, entonces tarde o temprano el nivel de vida estadounidense deberá pagar el precio.

Esta afirmación sobre la industria estadounidense tiene muchos aspectos. Se dice que los productos hechos en E.U. son inferiores a aquellos producidos en el extranjero. Esto se aplica tanto a los bienes de consumo como a los automóviles y la ropa, los bienes industriales, el acero y los chips de semiconductores. Se acusa a las fábricas estadounidenses de ser ineficaces; se dice que los trabajadores son indiferentes y que están mal capacitados; se critica a los gerentes por buscar ganancias rápidas y no perseguir metas de largo plazo más apropiadas. También se acusa a los diseñadores, los ingenieros y a la comunidad in-

investigadora y se dice que la mejor tecnología estadounidense ha sido superada en muchos aspectos por otros países.

En la actualidad las estadísticas indican que E.U. compra más del extranjero de lo que venden a otros países. Esto ocasionó un alto déficit en la cuenta corriente por 161 mil millones de dólares en 1987. Estos hechos en su conjunto han provocado mucha ansiedad en este país. Los temores de una decadencia económica obviamente se relacionan con unas mayores dudas sobre la capacidad de ese país de conservar su influencia en el mundo. De hecho, es de todos conocido que su poderío militar y político depende en gran medida de la viabilidad económica.

Sin embargo no todo es malo, algunos informes económicos han sido alentadores; la economía estadounidense se ha estado expandiendo a un buen ritmo desde principios de la década de los 80's lo que constituye la expansión más larga en tiempos de paz en el siglo XX. La inflación que provocó un gran malestar en la década de los 70's, fue controlada hace varios años y permanece en niveles bastantes bajos. El desempleo también es bajo y se ha creado un gran número de empleo nuevos. Un descenso en el valor del dólar en comparación con otras monedas importantes ha contribuido a un aumento en las exportaciones de bienes manufacturados.

También existen evidencias de una recuperación reciente en el índice de productividad en el sector industrial.

En base a estos signos positivos, algunos observadores llegan a la conclusión de que fundamentalmente no pasa nada malo con la industria estadounidense. El déficit comercial y otros signos de deterioro aparente, según esta opinión, no son resultado de deficiencias intrínsecas en el desempeño industrial sino de factores macroeconómicos como las diferencias internacionales en los índices de desarrollo económico, las fluctuaciones en los tipos de cambio y el déficit en el presupuesto del gobierno de E.U.. Otro argumento en defensa de su industria es que el auge y la caída de las industrias es una parte natural de la evolución económica.

A finales de 1986, el Instituto Tecnológico de Massachusetts (Massachusetts Institute of Technology - MIT) estableció su comisión sobre Productividad Industrial con el fin de estudiar el desempeño industrial de Estados Unidos. En primer lugar dicha Comisión pretendió sopesar las pruebas de las opiniones optimistas y pesimistas. Se imponía el encontrar si en realidad existía una debilidad generalizada en las industrias estadounidenses y, si era así, era necesari-

no encontrar las causas. El objetivo final de la Comisión era formular un conjunto de recomendaciones que ayudaran a E.U. a sostener un fuerte desarrollo en su productividad.

La Comisión sobre Productividad (CPI) fue un equipo interdisciplinario en el que se incluyeron economistas, tecnólogos y expertos en organización, administración y ciencias políticas. Cabe mencionar que los miembros de dicha comisión también tenían experiencia en la industria. Uno de trabajos de consultoría y otros labores realizadas fuera del mundo académico. Después de un serio trabajo de investigación, la CPI llegó a la conclusión de que la industria estadounidense muestra preocupantes signos de debilidad. En muchos sectores importantes de la economía, las compañías estadounidenses están perdiendo terreno frente a sus competidores extranjeros.

En los estudios que realizó la CPI se llegó a la conclusión de que las caídas que han sufrido no son solo sucesos aleatorios o parte de un proceso normal por el que pasan constantemente las compañías, son más bien síntomas de males más sistemáticos y penetrantes. Por ejemplo, las "llamadas de potato" han sido demasiado comunes en la industria de los semiconductores en E.U.. De buenas a primeras, se ve surgir una compañía de alta tecnología que ofrece deslumbrantes productos, sin embargo, no es el tipo de industria que pueda repetir su éxito y no llega a ser competidora de la IBM. Sus primeros productos se tornan obsoletos y los fondos internos necesarios para financiar el desarrollo disminuyen a medida que también caen las ventas y los mercados se hacen más competitivos. Posteriormente los empleados desertan hacia compañías más nuevas a fin de hacer sus propias fortunas como empresarios; venden sus conocimientos, con frecuencia a compañías extranjeras, con el fin de obtener los fondos necesarios para su propio desarrollo; a su vez, los competidores extranjeros utilizan estos conocimientos para bajar precios y ganancias. Así, ante la incapacidad de recuperar sus inversiones, las compañías estadounidenses salen del mercado.

El proceso mediante el cual éstas industrias pierden su posición dominante es evidente. Haciendo una comparación entre las compañías estadounidenses y las japonesas, diremos que cada vez que cae la demanda, las pequeñas compañías de E.U. deben recortar sus inversiones a fin de mantener sus márgenes de rentabilidad. Por otra parte, las compañías japonesas continúan aumentando la capacidad de sus plantas y en la siguiente recuperación cíclica sólo ellas pueden atender adecuadamente la demanda de los consumidores. Los productores de E.U. empiezan a crear nueva capacidad durante

el resurgimiento pero cuando están listos un año o dos después, ya es demasiado tarde. Las nuevas plantas no pueden obtener las suficientes ganancias para financiar otra generación de plantas. La competencia se da entre compañías estadounidenses nuevas, pequeñas, con una sola línea de producto, sin experiencia y con pocos recursos financieros y las compañías de peso completo de Japón.

La historia de los bienes de consumo de electrónica fabricados en E.U. es una historia de constantes retiradas por parte de las compañías de este país, lo que trajo como consecuencia que los fabricantes extranjeros ganasen todo un mercado sin tener que batirse en un duelo. Es posible que las compañías estadounidenses nunca recuperen el terreno perdido.

El comportamiento de otros sectores productivos muestra signos similares. Los aparatos de radio y otro equipo de audio constituyeron la primera categoría de productos que no fueron disputados. En 1955, el 96% de todos los radios receptores vendidos en E.U. eran fabricación nacional, en 1965 esta cifra bajó al 30% y hacia 1975, dicha cifra era casi de cero.

La industria de E.U. del acero fue una vez la más grande, moderna y eficaz del mundo. No obstante, de 1975 a 1985 se vio afectada por una caída en la demanda de sus productos, una pérdida en la participación en el mercado interno, una caída en la producción y el empleo y ganancias bajas o nulas. En los años de la posguerra, los productores integrados nacionales perdieron su liderazgo tecnológico. No pudieron adoptar rápidamente las nuevas tecnologías, como la del horno básico de oxígeno, la fundición continua y los controles por computadora a medida que éstos eran adoptados en otras partes del mundo. Cuando fueron aparentes las ventajas de las nuevas tecnologías, su adopción fue retrasada por los compromisos financieros con las plantas existentes y una escasez de capital de inversión, pero cuando ya se tenía el dinero suficiente, eran otras las inversiones las que resultaban más atractivas.

Otra carga importante para la industria siderúrgica del país ha sido el tono antagonista de las relaciones obrero-patronales. Hasta 1982, los sindicatos ganaron importantes concesiones de la industria acerera en cuanto a asalarios, prestaciones y reglamentos laborales. Las consecuencias financieras de estas concesiones contribuyeron a la erosión de la competitividad estadounidense en este sector industrial.

La historia de la industria textil de E.U. es un ejemplo de la búsqueda de bajos salarios. La industria pasó primero de Nueva Inglaterra a la región noroeste del país y después emigró al extranjero, pero la búsqueda de mano de obra barata no ha traído éxito al mercado. Las importaciones de vestido han ido del 2% en 1960 al 50% en la actualidad. La explicación del éxito de las compañías extranjeras no es una mejor protección de la industria por parte del gobierno. Alemania Occidental es el mayor importador por cápita de textil y vestido, y importa cuatro veces más que los E.U..

Alemania Occidental ha modernizado exitosamente y transformado su propio sector textil. La productividad ha subido del 11% de la producción total en 1960 al 40% en 1984. Para lograr estas ganancias, las compañías alemanas han invertido mucho en nuevas tecnologías, en maquinaria que ahorra la mano de obra y en nuevas plantas. Las inversiones alemanas por empleado fueron más del doble entre 1970 y 1980 y la relación de capital de trabajo ahora es de 40% mayor en la industria textil que en la automotriz.

En Alemania Occidental una estrategia diferente con respecto a los recursos humanos constituye la diferencia. Una buena compañía no es la que paga bajos salarios, es aquella que tiene la productividad suficiente para pagar altos sueldos y poder contratar a las personas capacitadas para operar maquinaria sofisticada.

Por otro lado, la producción masiva de automóviles fue inventada en Estados Unidos y se ha convertido en la industria más grande del país; también es el cliente más grande de muchas industrias, incluyendo la acerera, la de aluminio, plástico y máquinas herramientas. Sin embargo, el número de autos importados ha aumentado de -1% de las ventas en 1955 a más del 31% en 1987. En veinte años desde 1967, E.U. ha pasado de un superavit en la exportación de autos a un déficit por la importación de autos por 60 millones de dólares, el cual constituye el rubro más importante de todo el déficit comercial de dicho país.

En una industria como la automotriz en donde la producción estadounidense solía opacar a la del resto del mundo, Estados Unidos ahora ocupa el tercer lugar. Europa compra y construye más autos que éste y Japón construye aún más. Los productores extranjeros están aplastando a las compañías estadounidenses. Las importaciones coreanas y japonesas dominan el mercado de los autos baratos, en tanto que las importaciones europeas dominan el mercado de los automóviles caros. La erosión del dominio de E.U. proviene no solo del

inevitable desarrollo de la producción extranjera sino también de la debilidad de la industria interna.

Se han ofrecido muchas explicaciones a esta situación. Las compañías automotrices estadounidenses no previeron la crisis petrolera de la década de los 70's y el consecuente campo en la demanda hacia autos más pequeños. Sin embargo, esta explicación apenas si puede justificar el éxito de las compañías extranjeras con los modelos más caros que también eran los más rentables. Se ha culpado también a los sindicatos y a los directivos de las compañías por esta caída; sin embargo, las raíces del problema son aun más profundas. En los años 20's la industria automotriz de este país desarrolló un sistema de producción y una estrategia de

mercado que perfeccionó en los siguientes 40 años. El éxito estadounidense se basó en unos cuantos verdades simples: El consumidor deseaba variedad de productos siempre y cuando no costasen mucho. La mano de obra era un bien que debía contratarse y despedirse a medida que aumentase o cayese la demanda. Los diseños debían durar muchos años. Los proveedores eran tratados casi en la misma forma que los trabajadores. El sistema debía ser robusto de tal forma que ninguna huelga o cuello de botella de los proveedores detuviese la industria; por lo tanto, mantenía grandes reservas a la mano.

Durante 40 años este fue un síntoma que funcionó brillantemente pero que ya no opera en la actualidad. Los japoneses han encontrado una mejor forma de producir. Ellos fueron los pioneros de fabricación flexible en el que una planta puede cambiar en minutos la producción de un modelo a otro. Los cambios de molduras que llevaban de ocho a veinticuatro horas en las plantas norteamericanas podían hacerse en cinco minutos en las plantas japonesas. Su meta era la calidad perfecta al primer intento. Se eliminaron las pérdidas de todo tipo, en inventarios, defectos, exceso de espacio en las plantas y esfuerzos humanos innecesarios. El principal trabajo de los empleados era realizar mejoras continuas. Dado que los trabajadores no podían ser despedidos, los recursos humanos pasaron a ser un activo estratégico para los japoneses.

No es posible tener una industria de primer orden sin herramientas de primer orden. No es posible tener herramientas de primer orden si se tienen que importar todas. Ahora bien, la industria estadounidense de las máquinas herramientas se está disolviendo. En 1984, E.U. era un exportador neto, en 1986, el 50% de sus máquinas herramientas era importado. Al igual que en la industria --

automotriz, los japoneses están ganando terreno en el mercado de las máquinas herramientas baratas, en tanto que los alemanes dominan el de las caras.

Las causas del fracaso de la industria estadounidense de las máquinas herramientas son evidentes. La industria está fragmentada y muchas compañías pequeñas no tienen una infraestructura de apoyo de usuarios sofisticados y del gobierno. A medida que la industria pasó de las máquinas sencillas a las más elaboradas y controladas por computadora, las compañías estadounidenses se quedaron atrás. Los usuarios norteamericanos se mostraron lentos para adoptar las nuevas tecnologías, pero los fabricantes de máquinas herramientas también fueron lentos en cuanto se trataba de usar sus propios productos en sus propios talleres.

Sin embargo, una de las formas más asombrosas en las que E.U. se ha atrasado en comparación con otros países es en el desarrollo y cuidado de las habilidades de su gente. Este problema ha sido bien definido en años recientes. Los estudiantes de escuela primaria o secundaria de E.U. tienden a obtener las puntuaciones más bajas en las pruebas comparativas internacionales. De las universidades estadounidenses salen pocas personas preparadas científica y técnicamente: el 6% de los graduados universitarios pertenecen al área de ingeniería en comparación con un 20% de Japón y 37% de Alemania.

En resumen, en relación con otras naciones y con su propia historia, E.U. enfrenta un serio problema de productividad este problema es el resultado de cambios importantes dentro y fuera de este país en las últimas cuatro décadas. Se manifiesta por un lento crecimiento de la productividad y por deficiencias en la calidad e innovación de los productos de dicho país. Si no se presta la debida atención a este problema, E.U. se empobrecerá en comparación con otros países que han adoptado más rápido y eficazmente los cambios en la tecnología y los mercados.

Las causas de este problema van más allá de las explicaciones macroeconómicas de los altos costos de capital. El sistema productivo estadounidense presenta algunas debilidades profundamente enraizadas. Estas afectan: la forma en que interactúa la gente, las organizaciones y la nueva tecnología; la forma en que las empresas enfrentan los riesgos tecnológicos y de mercado de largo plazo; y la forma en que las empresas, el gobierno y las instituciones educativas enfocan la tarea de desarrollar sus recursos humanos. Dichas disponibilidades introducen ciertas limita-

ciones en el sistema productivo estadounidense en una época de cambios extraordinarios en el ambiente económico internacional.

Algunas compañías norteamericanas se han adaptado bien al nuevo cambio, al nuevo ambiente, y son capaces de hacer un buen papel en los mercados internacionales sumamente competitivos. Pero esta no es causa para que las compañías de éste país se sientan satisfechas. Esto se debe a que la difusión de lo que la CPI identificó como las mejores prácticas industriales de las compañías estadounidenses más exitosas hacia las otras, se ve inhibida por creencias, actitudes y prácticas arraigadas; se debe también a que una más rápida difusión de las mejoras prácticas requerirá cambios en las políticas y prácticas del gobierno e instituciones educativas, así como en las acciones de la compañía; y también se debe a las debilidades de ayer que no los proteje de los problemas que causarán mañana los cambios.

Si bien, como se ha señalado, no hay razón para su celebración prematura, tampoco la deben tener para despreocuparse. El sistema productivo estadounidense es sumamente flexible y tiene muchos puntos fuertes, los más importantes son: la creatividad, el carácter emprendedor y la energía de ellos. La CPI considera que si la industria, el gobierno y el sistema educativo pueden aprovechar estos puntos fuertes y unirse en la búsqueda de unas cuantas metas básicas, interrelacionadas y factibles, los E.U. tendrá todas las posibilidades de entrar al siglo XXI mostrando el mismo dinamismo y liderazgo que caracterizó su desempeño industrial en la mayor parte del presente siglo.

En una economía de mercado son las compañías individuales las que tienen la responsabilidad principal de corregir las deficiencias pesadas y encontrar la forma de competir exitosamente en el futuro. Sin embargo, para que estos esfuerzos den fruto y para que E.U. tenga éxito en construir y sostener una economía con una alta productividad, todos los sectores, empresas, gobiernos, trabajadores e instituciones educativas, tendrán que trabajar en conjunto para lograr este fin.

B. El Papel de la Pequeña Empresa en los Estados Unidos.

En los Estados Unidos según estimaciones de la Administración Federal de Pequeñas Empresas (Small Business

Administration (FBA), las pequeñas empresas con 100 empleados a lo sumo representaron en 1982 alrededor del 34% del empleo y el 37% de las ventas; en la economía no gubernamental, ni agrícola y proporcionaron más de la mitad de los puestos de trabajo en la construcción y en el comercio al por mayor y al por menor. Su participación más baja fue en el sector manufacturero, donde las economías de escala tienden a ser más pronunciadas. En caso de incluirse las empresas con menos de 500 trabajadores, el sector de las pequeñas empresas en los E.U. abarcaba en 1981 el 98.7% del número total de empresas, empleaba el 47.8% de todos los empleados no pertenecientes a los sectores gubernamental ni agrícola y representaba el 42% de las ventas y aproximadamente el 38% del PIB de los Estados Unidos. (46)

Ciertas organizaciones que representan a la pequeña empresa en los E.U. como la Federación Nacional de Empresas Independientes de Estados Unidos, ejercen una presión eficaz en la escena política. Esta Federación mantiene contacto con las empresas pequeñas y puede someter sus puntos de vista a la atención de los círculos políticos. (47)

El consenso general existente acerca del gran potencial de creación de empleo que el desarrollo de las pequeñas empresas supone, justifica la atención especial que se presta a esta cuestión en los E.U.. Una investigación realizada en los Estados Unidos sobre creación de empleo puso de relieve tendencias recientes en éste país. Durante el período de 1980 a 1982 se perdieron 1'700,000 puestos de trabajos en empresas con más de 100 empleados, pero se crearon 2'600,000 nuevos puestos en empresas con menos de 100 empleados, lo cual representó el 43% del aumento neto de puestos de trabajo durante ese período. Esto se debió al acelerado crecimiento de nuevas empresas. La aparición de nuevas empresas entre 1980 y 1982 creó 2 millones más de nuevos empleos que en el período 1978 a 1980. En tanto que entre noviembre de 1982 y noviembre de 1983, el número de trabajadores por cuenta propia aumentó en un 6.6%, mientras que el de empleados asalariados aumentaba en un 3.7%. (48)

En un informe presidencial sobre el estado de la pequeña empresa que pronunció el presidente Ronald Reagan en 1985, reveló algunos hechos importantes: (49)

- De octubre de 1982 a octubre de 1984, el empleo de industrias dominadas por pequeñas firmas llegó al 11.4%, en tanto que el empleo en industrias dominadas por grandes empresas alcanzó sólo el 5.3%.

- El ingreso de la pequeña empresa, medido solamente por la propiedad privada y las sociedades, se incrementó un 33.7% durante el primer semestre de 1984. La ganancia del ingreso de la pequeña en 1983 fue de 11.3%.

- En 1984, la incorporación de nuevos negocios totalizó aproximadamente 640,000 lo que estableció un nuevo récord. El récord previo era de 600,000 en 1983. El incremento del 7% en los negocios se registró durante la primera mitad de 1984.

- Las mujeres propietarios de negocios representaron el más rápido crecimiento dentro de la comunidad empresarial. De 1977 a 1982, el número de mujeres dueñas de negocios aumentó a una tasa anual de 6.9%, mientras que la tasa total de propietarios se incrementó solamente el 3.7%. Aproximadamente uno de cada cuatro propietarios de negocios es mujer.

- Las mujeres manejan tres de los 14.2 millones de dólares de las pequeñas empresas no agrícolas en los E.U.

- Las pequeñas empresas continúan pagando tasas de interés a razón de 2% a 3%, en comparación con las tasas pagadas por las grandes empresas. Sin embargo, el financiamiento equitativo para nuevas y pujantes empresas ha aumentado significativamente durante los últimos años.

- Las pequeñas empresas ofrecen menos prestaciones a sus empleados que las grandes compañías. Esta diferencia no se ha nivelado en los años recientes, lo que ha hecho difícil para las pequeñas empresas retener a empleados de alta capacidad. La razón principal de que esta brecha persista son los márgenes relativamente bajos de ganancias de las pequeñas empresas.

En la primera mitad de 1984, los empresarios incorporaron aproximadamente 325,000 nuevos negocios, esto es, un incremento de 8.6%. El fracaso y las quiebras de las pequeñas empresas se mantuvieron a una tasa constante. Los niveles de quiebra disminuyeron y los fracasos fueron de un orden menor del 1%, en los primeros seis meses de 1984, comparado con el mismo período de 1983. Debido a desfavorables condiciones en los negocios en 1981 y 1982, algunas pequeñas empresas tenían recursos disponibles para seguir operando solo hasta la segunda mitad de 1983 y más baja en la segunda. (50)

La pequeña empresa continuó su papel tradicional como el mayor generador de empleos en la economía norteamericana. Un

total de 5'676,000 empleos fueron creados de noviembre 1960 a octubre de 1984. Una amplia medida de cambio en el empleo dentro de la economía, incluye el autoempleo, así como el trabajo asalariado. Esto hizo que la expansión total del empleo en el periodo mencionado fuera de 5'512,000 personas así un incremento de 7.3%.

El empleo gana terreno en industrias dominadas por la pequeña empresa dentro de las ramas de bienes, ramos, la construcción, financiamiento, seguros y servicios, lo cual fue impresionante comparado con sus similares en las industrias dominadas por las grandes empresas.

Las industrias de rápido crecimiento dominadas por la pequeña empresa registraron una mayor tasa de empleo que aquellas dominadas por grandes empresas. En forma relativa, un mayor número de establecimientos propiedad de pequeños empresarios con menos de veinte empleados, mostraron un constante empleo y una menor contracción del mismo, en tanto que establecimientos propiedad de grandes empresas (más de 500 empleados) mostraron una declinación en el mismo.

C. Qué se Entiende por Pequeña Empresa en Estados Unidos

La definición de la pequeña empresa varía considerablemente, dependiendo del contexto en que se da. En Estados Unidos, está registrado una definición semilegal en un decreto de 1953 sobre la pequeña empresa, que estableció la Oficina para la Administración de la Pequeña Empresa. El decreto dice que una pequeña empresa debe ser operada y poseída en forma independiente y no ser dominante en su campo de operación. El mismo decreto da una justificación filosófica, establece que la esencia del sistema económico norteamericano de la empresa privada es la libre competencia. Solamente a través de la total y libre participación de los negocios, y con aseguradas las oportunidades para la expresión y crecimiento de la iniciativa individual. (51)

El tema de la dimensión está contenido en el decreto como un intento de establecer las restricciones numéricas con las características cualitativas de cada industria. En algunas de ellas se considera pequeña empresa a aquellas con menos de 1,500 trabajadores, en tanto que otras estiman que el máximo debe de ser 250 trabajadores. De acuerdo con el decreto de servicio selectivo de 1948, una pequeña empresa es aquella que emplea menos de 500 trabajadores.

En un estudio realizado en sobre comparaciones en las definiciones de pequeñas empresas en los E.U., se resume el significado de la misma en los terminos siguientes: (52)

- Una pequeña empresa no necesariamente tiene que ser propiedad de un sólo individuo, ya que la condición de propiedad independiente es interpretada de mil maneras distintas para incluir compañías con socios mayoritarios y de carácter oficial.

La administración de la pequeña empresa no necesita ser exclusividad de su propietario ya que el requerimiento de operación independiente tiene que ver con el control en un amplio sentido, más que en el diario quehacer gerencial. Y así como el control proviene de los derechos de propiedad, los actuales niveles gerenciales pueden ser desempeñados por gerentes especialmente contratados, quienes no tienen el control final del negocio.

- Una pequeña empresa no tiene que ser pequeña en términos absolutos, sino solamente en relación a otras empresas dentro del mismo campo de operación. Consecuentemente, lo que se considera en el decreto de la pequeña empresa como tal, pudiera ser en términos reales una gran empresa.

Las cifras de Dun and Bradstreet de 1984 indican que el número más grande de empresas con ventas anuales de menos de un millón de dólares lo representan aquellas dedicadas a la industria restaurantera, que totalizan cerca de 175 mil. En segundo lugar están las estaciones de servicio con 100 mil aproximadamente; los comercios donde se venden bebidas y las tiendas ultramarinos 95 mil, entre ambos. Los negocios de mayor crecimiento durante el periodo de 1979 a 1984 fueron el de administración y de relaciones públicas, 181% de tasa de crecimiento; salones de belleza, 153%; servicios de ingeniería y arquitectura 110%. Los negocios con tasa negativa de crecimiento fueron: las ferreterías -3.4%, mueblerías -3%, equipos para automóviles -2.2%, boutiques -1.5% y gasolineras -3.4%.

Existen 11 millones de empresas en los E.U., de las cuales 10'800,000 están consideradas como pequeñas, con menos de 500 empleados. Estas emplean cerca de 50 millones de personas, lo equivalente a la mitad de la fuerza de trabajo del país. Han generado más de la mitad de los nuevos productos y servicios desarrollados en las últimas tres décadas. (53)

Cada año el presidente de los Estados Unidos presenta un reporte del estado de la pequeña empresa ante el Congreso.

El reporte es elaborado por la oficina de Defensa de la Administración de la Pequeña Empresa. El reporte anual correspondiente a mayo de 1985, el cual ya se describió con anterioridad en términos generales, anunció que la palabra clave de la economía norteamericana para la pequeña empresa en 1984 fue: Crecimiento. Hizo notar que el dinamismo sector de la pequeña empresa demostró una extraordinaria capacidad para movilizar recursos y generar nuevos incrementos en una economía cambiante.

La industria dominada por la pequeña empresa generó casi el doble de empleo que la dominada por la gran empresa: 11.4% comparado con solo 5.3%, respectivamente de noviembre de 1982 a octubre de 1984.

D. Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa en los Estados Unidos.

En este país existe una ley de 1953 sobre la pequeña empresa, la cual establece que la esencia del sistema económico norteamericano de empresa privada es la libre competencia. Es una política declarada del congreso que el gobierno debe apoyar, asesorar, asistir y proteger en la medida de lo posible, los intereses de la pequeña empresa, a fin de garantizar la libre competencia entre las empresas. El objetivo fundamental de esta ley era preservar la competitividad y mantener un equilibrio entre las grandes empresas ya establecidas y las empresas nacientes. La ley también hace alusión a la mayor importancia social y política de una economía descentralizada. En 1980 se convocó a una conferencia en la Casa Blanca sobre la pequeña empresa para debatir recomendaciones con miras a iniciar una nueva fase de política gubernamental con respecto a las pequeñas empresas. (54)

Ca hecho en los E.U., el sistema de fomento a la pequeña empresa ha adquirido connotaciones muy especiales, dado que se ha creado una disposición especial, así como también hace varios decenios, la Administración Federal para la Pequeña Empresa (SBA), la cual depende directamente del presidente de ese país, y que tiene un papel, no de regulador ni de orientador del sistema productivo, sino de otorgador de facilidades a la pequeña empresa para el acceso a diversas oportunidades de desarrollo tecnológico, de capacitación o de mercado que se ponen a disposición en forma preferente a este subsector. (55)

En cuanto a las adquisiciones gubernamentales la SBA, actúa casi como gestor, en nombre de la pequeña industria, como un defensor de los derechos de ésta frente a la gran empresa -

abastecedora del Estado, la cual procura no permitirles participar en forma competitiva en algunas licitaciones de las entidades gubernamentales.

Ya se mencionó que el objetivo principal de la política de pequeña empresa en los E.U. consiste en permitirles el acceso a las tecnologías más avanzadas, y en compensar las desventajas de la pequeña empresa con la grande, por lo que mencionaremos en forma resumida los aspectos más importantes en los que la pequeña empresa recibe apoyo: (56)

- Las adquisiciones del Estado deben dentro de lo posible, contener una proporción de abastecimientos de pequeñas empresas. A las grandes contratistas del Estado se les exige, a su vez, subcontratar con pequeñas empresas.

- Si bien esto puede producirse en situaciones de competencia, de calidad y de precios, sucede muchas veces que la pequeña empresa no es aceptada por los organismos de compra gubernamental por simple discriminación. Es este el momento cuando entra a participar la SBA, que hace una acción de verdadera gestoría del pequeño empresario, para lograr que se den condiciones de igualdad con la gran empresa.

- En cuanto a tecnología, hay diversas formas de subvenciones, créditos blandos, etc., para lograr que la pequeña empresa tenga acceso a sistemas de desarrollo tecnológico. Por otra parte, han tomado mucha fuerza los conceptos de incubación de nuevas empresas, muchas de ellas en campos universitarios, aprovechando los laboratorios y los sistemas de investigación de las universidades, con el objeto de que sean los estudiantes y profesores quienes hagan uso de este esquema. En este último cabe señalar que tanto Estados Unidos como en Canadá y en el Reino Unido, las universidades han desempeñado un papel muy importante impartiendo cursos de uno y de dos años para titulados y estudiantes en gestión de pequeñas empresas y formación empresarial. Muchos de los diplomados de tales programas están dirigidos a que los estudiantes, al término del curso, posean o dirijan una pequeña empresa en un futuro.

- Existen en los E.U. las Sociedades de Inversión en Pequeñas Empresas (SBIC) las cuales fueron creadas por ley en 1958 (Ley Sobre Inversiones en Pequeñas Empresas) como sociedades de propiedad privada autorizadas por la Administración Federal de la Pequeña Empresa (SBA) de E.U. a facilitar capital y prestamos a largo plazo a pequeñas empresas. Las SBIC gozan de un trato fiscal favorable, y los accionistas pueden deducir de su renta imponible las pérdi-

das que se produzcan en las ventas de acciones de las SBIC. Además éstas tienen derecho a obtener préstamos a largo plazo del Banco Federal de Financiamiento a tipo de interés que solo excederá de 0,12% a 1% del costo de los fondos al tesoro. Dichos préstamos tienen la garantía de la Administración Federal de la Pequeña Empresa (SBA). De hecho, en los E.U. hay más de 250 SBIC activas, una importante porción de las cuales son filiales de grandes compañías e instituciones financieras. En 1983 facilitaron 466 millones de dólares en capital social a pequeñas empresas. Por término medio, las empresas financiadas por SBIC empleaban a 41 trabajadores, y en el 57% de ellas contaban con menos de 3 años de existencia (al momento de un 40% iniciaban operaciones); el 57% de las inversiones de las SBIC eran en el sector manufacturero, según una estimación, las SBIC representan el 40% del capital de riesgo total en E.U.. (57)

E. Cuáles son los Problemas que Enfrenta la Pequeña Empresa en los Estados Unidos

Las pequeñas empresas de Estados Unidos también tienen que enfrentar muchos problemas. De 1979 a 1980, los índices de bancarota en grandes y pequeñas de Estados Unidos aumentaron en un 56%, de 29,500 a 46,050 empresas. La cifra llegó a casi 66,000 en 1981. El elevado número de empresas que quebraron en el país incluía a compañías muy pequeñas. Sin embargo, a pesar de que las quiebras empresariales habían estado aumentando desde 1970, actualmente los negocios que fracasan representan una pequeña parte. Por cada bancarota, hay 10 o 15 empresas que cierran después de pagar sus deudas y simplemente dejan de hacer negocios, quedando la posibilidad de que vuelvan a iniciar otro en el futuro. (58) Cabe mencionar que existe una diferencia en la disposición sociopolítica entre Estados Unidos y Europa, la cual tiene que ver con el miedo que se tiene al fracaso. El precio del fracaso en Europa es muy alto. En E.U. una persona puede declararse en quiebra o en banca rota, saldar sus deudas y volver a empezar. En Europa, si uno quiebra o se declara en banca rota, todo lo que tiene - su reputación personal y su prestigio - se acaba, pero muy difícil que vuelva a ser otro vez sujeto de crédito. (59)

Muchas pequeñas empresas tienen dificultades al tratar de obtener crédito de los bancos para poder realizar sus operaciones. En tanto que las grandes compañías reciben préstamos con intereses abajo de la tasa prima, las pequeñas empresas tienen que aceptarlos con 2 o 3 puntos porcentuales por encima de dicha tasa, si es que quieren conseguir un préstamo. Lo que le dicen frecuentemente a las pequeñas em-

empresas que acuden a solicitarles un préstamo es que los bancos están por sí mismos en el mundo de los negocios para obtener ganancias, por lo que habrá de acudir a otro banco ya que un préstamo de 25 mil dólares no les representa una ganancia sustanciosa. (60)

Uno de los mayores problemas en las relaciones entre las pequeñas empresas y sus banqueros es que los empresarios no acceden fácilmente en las formas corporativas establecidas por los bancos. Desde la perspectiva del banco, se espera que una empresa mantenga records similares a los de las grandes firmas, lo que representa para las pequeñas empresas un gran consumo de tiempo.

En una encuesta realizada a los pequeños empresarios se identificaron varios problemas comunes, estos son: (61)

- Impuestos de autoempleo. Usted debe pagar el seguro social de sus empleados y el suyo propio. A partir de 1990, un empleador autónomo deberá pagar dos veces más que su empleado.

- Seguro Médico y de Incapacidad. Cada vez más los pequeños empresarios encuentran dificultades para cubrirlos.

- Licencias. Los empresarios encuestados se quejaban de que los requisitos para su licencia estatal prácticamente demandaban que estuviera haciendo o permaneciera el negocio para el cual pedían la licencia aún antes de ser aceptados para realizar el examen que habría de dárselas.

- Crédito Personal y Préstamos Bancarios. Muchos de los encuestados se quejaron de que podían obtener una tarjeta de crédito cuando contaban con un empleo regular, pero que tenían problemas para conseguirlas cuando eran trabajadores autónomos.

- Prohibiciones Locales, Estatales y Federales sobre el Trabajo en Casa. Una típica respuesta fue que al manejar un negocio fuera de casa era ilegal en el área. Algunos solucionaron el problema utilizando un apartado postal sin notificarlo al gobierno local.

Como se puede observar, la pequeña empresa de los Estados Unidos enfrenta también obstáculos serios. Muchos de los problemas que enfrentan dichas empresas tienen cierto parecido con los problemas que atraviesan las pequeñas y medianas empresas de países del tercer mundo y muy en particular con México, especialmente aquellos que se refieren al acceso a créditos.

En el caso de la micro, pequeña y mediana industria de México, estas al igual que la pequeña empresa de E.U. tiene poco acceso a los préstamos de instituciones de crédito; carecen de asistencia técnica y de mercado y por lo general depende del intermediario y prestamistas, y comúnmente una persona es responsable de producción, administración, finanzas, mercadotecnia y ventas, funciones todas ellas que están distribuidas entre varias personas en las grandes empresas.

NOTAS DEL CAPITULO IV

- (45) CONCAMIN. "Reseña de Libros no.34 Hecho en Estados Unidos". (Un servicio del Centro de Estudios Sociales del Consejo Coordinador Empresarial -El texto original del libro está en inglés y hasta la fecha no se ha publicado en español). pp.1-20
- (46) Ibid. 12 p.5
- (47) Ibid. 12 p.13
- (48) Ibid. 12 p.15
- (49) Galen Spencer, Hull. "Guía para la Pequeña Empresa". Edit. Gernika. México, 1988. p.34
- (50) Ibid. 15 p.59
- (51) Ibid. 15 p.56
- (52) Ibid. 15 p.57
- (53) Ibid. 15 p.57
- (54) Ibid. 12 p.25
- (55) Ibid. 13 p.32
- (56) Ibid. 13 p.33
- (57) Ibid. 12 p.59
- (58) Ibid. 15 p.66
- (59) Ibid. 15 p.60
- (60) Ibid. 15 p.67
- (61) Ibid. 15 p.69

CAPITULO V

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE CANADA.

V. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE CANADA.

A. Panorama General de la Economía Canadiense.

Canada forma parte del selecto grupo de los siete países más industrializados del mundo. Disfruta de uno de los más elevados niveles de ingreso per cápita, superior a los 20 mil dólares anuales, y posee una estructura productiva homogénea, en cuanto a su grado de desarrollo y diversificación en cuanto a ramas de la actividad económica. Su economía está en gran medida orientada a los mercados internacionales a los cuales ha logrado penetrar gracias a una amplia gama de ventajas competitivas.

Como país desarrollado, la evolución de la estructura de su producto, al igual que la de la población económicamente activa, ha seguido el camino de una economía que transita del sector agrario al sector industrial y de éste último al sector servicios. (ver anexo 29)

De acuerdo a los datos del Banco Mundial, relativos a 1980-1987, a penas 4% de la fuerza de trabajo encontraba ocupación en el sector agropecuario y generaba el 4% del Producto Interno Bruto (PIB), y el restante 70% de la población lo ocupaba el sector servicios, generando el 60% del PIB. (62)

Otra característica central de la economía canadiense radica en la magnitud e importancia de sus vínculos con los Estados Unidos. No obstante, el elevado nivel de industrialización e integración nacional de su planta productiva, estos nexos han definido en buena medida la trayectoria productiva canadiense, de tal modo que se observa una evolución paralela entre la economía del Canadá con la economía de Estados Unidos.

Como se mencionó anteriormente, la economía canadiense se ha orientado en mayor medida a la producción de servicios. La participación de este sector en el PIB total ha aumentado constantemente durante los últimos 20 años hasta alcanzar, en 1988, el 60.5%.

La estructura de la producción de servicios y su participación en el PIB en ese año (1988), fue como sigue: Destacaron la producción de servicios comunales, los cuales tuvieron una participación de 19.7% en el PIB, y el de finanzas con una participación de 14.6%; las ventas al mayoreo, el transporte y la administración pública, tuvieron una participación de 12.2%, 8% y 6% respectivamente. Su par-

participación conjunta en el PIB canadiense fue de 89.5%. (ver Anexo 30 y 31)

En tanto que la producción de bienes tuvo una participación de 39.5% en el PIB, las manufacturas tuvieron una aportación mayoritaria de 49.6% sobre el total de la producción de estos en su aportación en el PIB; esto es, en tanto que las manufacturas participaron con el 19.7% en su aportación al PIB dentro de la producción de bienes, la construcción lo hizo en 7.1%, la empresa pública en 3.3%, la minería en 3.4% y el agro y la pesca lo hicieron en el. (ver Anexos 21 y 32)

Dentro de estas áreas de actividad, la producción de servicios es la que mayor importancia tiene en la economía de este país, en la cual destaca la rama correspondiente a los servicios comunales y personales. Según que individualmente tiene un peso idéntico al de la producción manufacturera, respecto al total de la producción de bienes. Este hecho no sólo evidencia la importancia de los servicios de la economía canadiense, sino que pone de manifiesto el alto nivel de desarrollo que ha alcanzado el sistema bienestar social, en particular las áreas de los servicios públicos, de salud y educación, cuya cobertura y especialización los ubican en lugares privilegiados en la esfera internacional.

En relación a la producción de bienes, es el sector manufacturero, el que participa con mayor porcentaje dentro de las actividades de este sector, seguido por la construcción y la minería. La importancia del sector manufacturero no sólo radica en el peso que tiene dentro de la economía nacional, es también uno de los sectores exportadores más dinámicos del Canadá, hecho que se puede confirmar al observar que del total de las exportaciones, en 1988 prácticamente el 79% se destinó, a los mercados foráneos. (ver Anexos 31 y 32)

En el interior del propio sector manufacturero, son dos las ramas industriales que han contribuido a fortalecer su proceso de crecimiento; por un lado, destaca la rama correspondiente a la producción de alimentos con una participación del 10.0% del valor agregado manufacturero; por otro lado, es relevante la participación de la rama de equipo de transporte, la cual contribuye con el 13% del valor agregado manufacturero. Además, cabe destacar que este último rubro es la principal rama exportadora a nivel nacional ya que participa en 12.7% en relación con el resto de las demás ramas de la actividad económica canadiense que participan en el comercio exterior. (ver Anexos 33 y 34)

Lo anterior evidencia la importancia que ha tenido para el Canadá, contar con una sólida y diversificada estructura industrial para poder penetrar y participar eficientemente en los mercados internacionales. De hecho, la economía canadiense está orientada a los mercados externos y se encuentra abierta al mismo tiempo a la competencia internacional. Indicadores como las relaciones porcentuales existentes entre las exportaciones totales y el PIB total (23%) y las exportaciones manufactureras y la producción manufacturera (30%), esto por un lado, y por el otro las que hay entre las importaciones totales y el PIB (21%) y las importaciones manufactureras totales y el consumo manufacturero (31%) confirman esta situación. (ver Anexo 3C)

Al respecto es importante puntualizar que, no obstante contar con uno de los mayores niveles salariales a nivel mundial, su elevada productividad ha impedido que este factor incida negativamente sobre la capacidad competitiva de la economía canadiense.

Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), a pesar de que el ritmo de crecimiento de los salarios promedio que experimentaron en la década de los 80's fue uno de los más elevados del mundo (9.9% anual en el período 1980-1987), dicho incremento fue compensado casi totalmente por los experimentados por las relaciones entre valor agregado y trabajador y entre PIB y trabajador: 9.6% y 9.3% respectivamente. De este modo, se puede afirmar que en adición a la generosa dotación de recursos naturales con que cuenta, a una base productiva tecnológicamente sofisticada y a una infraestructura desarrollada, la productividad laboral es otro de los factores determinantes del alto grado de competitividad de la economía canadiense.

No obstante lo anterior, resulta conveniente evaluar el comportamiento de una de las ramas industriales más importantes en cualquier país: la productora de bienes de capital.

Su desenvolvimiento permite constatar que la capacidad exportadora canadiense se encuentra estrechamente vinculada al significativo crecimiento de las importaciones. En 1988, las exportaciones de bienes de capital representaron prácticamente la mitad de la producción total de esos bienes, sin embargo en ese mismo año las importaciones de bienes de capital constituyeron más del 60% del valor de la producción total de esa rama. Esto quiere decir que, si Canadá es un país con una consistente capacidad importadora de bienes industriales, también depende fuertemente de las

importaciones de este tipo de productos para abastecer las necesidades de su planta industrial. (ver Anexo 32)

Si analizamos los datos correspondientes a los más importantes renglones del comercio exterior del Canadá se confirmará lo anterior, los más importantes rubros en las exportaciones, vehículos de transporte y partes para motor, los cuales participan en un 12.7% en el valor exportado y 5.9%, respectivamente, por simultáneamente los que abarcan el mayor volumen de las importaciones, en los que participan en un 11% y 9.3% en el valor importado. (ver anexo 34)

A pesar de que en el inicio de la década pasada Canadá enfrentó una de las etapas más críticas en su evolución económica reciente, en el transcurso de ese mismo decenio mantuvo un proceso de crecimiento sostenido, tanto en lo referente a la inversión como en lo relativo a la producción industrial. Si bien el comportamiento del PIB permite observar que la economía canadiense ha mantenido un desempeño favorable (ver Anexo 35), los indicadores presentados en el Anexo 36 confirman lo positivo de esta situación. Y no sólo el crecimiento de ambas variables es notable por sí mismo, sino que constituye uno de los más importantes dentro del grupo de los siete países con mayor desarrollo. Específicamente, se puede señalar que el indicador relativo a la inversión presenta signos negativos en 1982 y 1983, para posteriormente mantener una medida de crecimiento que supera con amplitud el crecimiento promedio de todos los países industrializados. Pero en 1989 este indicador vuelve a tornarse negativo como consecuencia natural de la recesión por la que atravesó Estados Unidos, país con el que tiene su mayor intercambio comercial, y que afectó directamente a su economía.

Respecto a la producción industrial, destaca su comportamiento positivo que, con excepción de 1982 y 1986, ha permitido que Canadá obtenga un crecimiento acumulado superior a los 30 puntos entre 1982 y 1990, por lo cual, los efectos recesivos aún distan de ser definitivos sobre la planta industrial. (ver Anexo 36)

Según estimaciones recientes, en 1990 el PIB creció únicamente 0.8% en relación con 1989; este comportamiento de la producción no fue un fenómeno aislado ni coyuntural, sino que significó la consolidación de una tendencia que se había empezado a manifestar en 1989, cuando la tasa de crecimiento del PIB fue 2 puntos menor respecto al año previo. El proceso recesivo se manifestó plenamente a partir del segundo trimestre de 1990, cuando la producción nacional cayó 1.2%. En este contexto, y de acuerdo con las tendencias

actuales del comercio exterior y de la evolución económica nacional, se espera para 1991 una reducción del FIB del orden del 1.0%. (63)

Las causas principales que explican el deterioro productivo de Canadá pueden encontrarse en la contracción de la demanda externa, así como en los efectos asociados al elevado nivel de inversión extranjera. En el primer caso, la fase descendente del ciclo económico de E.U. ha tenido efectos de arrastre negativos sobre la actividad exportadora de Canadá. A esta situación habría de agregarse que la revaluación del dólar canadiense con respecto al dólar estadounidense ha contribuido a incrementar las exportaciones destinadas a E.U., lo que conjuntamente con la caída en la demanda de ese país ha provocado el deterioro del sector externo de Canadá.

En relación con el segundo aspecto, la inversión extranjera constituye un elemento primordial en Canadá. Tan sólo en 1989 alcanzó una cifra cercana a los 12 mil millones de dólares. Pero precisamente la magnitud de los egresos relacionados con este tipo de inversiones, junto con el servicio de la deuda, han incrementado la presión sobre la balanza de cuenta corriente, cuyo déficit actual es del orden de los 15 mil millones de dólares. (64)

Las restricciones de recursos que ha ocasionado la recesión han impactado al gobierno hasta el grado de impulsarlo a aplicar una política monetaria restrictiva, misma que paulatinamente se ha flexibilizado. Con todo, la tasa de interés se ha ubicado en un rango que va del 12% al 14%, situación que no ha implicado, hasta la fecha, un repunte en los precios cuyo índice permanece en niveles aceptables para un país desarrollado. (ver Anexo 3)

En el futuro, es previsible que el gobierno canadiense adopte medidas tendientes a reducir las presiones inflacionarias que su elevado déficit podría desatar. Para enfrentar esa situación se ha implantado un nuevo impuesto, el GST (Goods and Service Tax), similar al IVA de México, cuya utilidad inicial será la de proporcionar mayores recursos al gobierno y, por otra parte, contribuir al fomento de las exportaciones en virtud de que las mismas estarán exentas de su pago. Más allá de la flexibilidad que la aplicación de este impuesto otorga al presupuesto, que en su renglón de gastos destina el 11% al pago de intereses, su aplicación ha generado descontento entre los consumidores. (65)

Asimismo, para enfrentar el proceso recesivo el gobierno ha adoptado medidas específicas de política económica encamina-

das a fomentar la actividad exportadora y la mayor integración de la economía canadiense a los mercados internacionales. Entre éstas destacan los esfuerzos orientados a la privatización de la actividad económica y a la deregulación de los sectores productivos.

Canadá es un país del que poco se conoce en México; sin duda alguna, podría decirse que lo que ha contribuido a ello es precisamente la exigua de los intercambios comerciales, aunado a los escasos contactos políticos y culturales.

No obstante la relativa cercanía geográfica de ambos países el intercambio comercial entre México y Canadá es muy reducido. Ninguno de los dos países encuentra en el otro un socio comercial de magnitud; prueba de ello es el escaso volumen de comercio exterior recíproco, en 1989 no alcanzó los 2 mil millones de dólares. A pesar de que este monto no es muy grande, México representa el mayor mercado de Canadá en América Latina; y en cuanto a la inversión extranjera directa tampoco se ha obtenido un monto que pueda ser considerado de importancia, ya que de la totalidad de la inversión extranjera en México, Canadá participó solo en 1.4%. (65). Claro que esta situación podría cambiar una vez firmado el TLC y el impacto que podría tener en la economía de México puede ser considerable al contemplarse las fuertes diferencias que existen entre ambos, sobre todo en la experiencia y habilidad que tiene Canadá para penetrar, competir y saber permanecer en los mercados internacionales, al mismo tiempo que cuenta con una sólida y dinámica planta productiva y mano de obra calificada.

B. La Pequeña y Mediana Industria de Canadá.

El apoyo del Gobierno Federal de Canadá a la Pequeña y Mediana Industria comenzó en 1944 al establecerse el Banco de Desarrollo Industrial, para facilitar el financiamiento de las deudas contraídas por las pequeñas empresas y para ayudar a estas a adaptarse a las condiciones económicas de la postguerra. Posteriormente fue promulgada la ley de Prestamos para las Pequeñas Empresas, que permitió a las industrias adquirir préstamos de garantía gubernamental a través de los bancos comerciales privados. (67)

En 1977 el gobierno canadiense dio a conocer una serie de medidas orientadas al mejoramiento de la pequeña y mediana empresa entre las que destacan: facilitar el acceso a la Pequeña y Mediana Industria (PMI) a la información disponible de fuentes gubernamentales; estudiar disposiciones tributarias concretas que repercutan sobre las PMI; y,

fomentar las relaciones entre las pequeñas y medianas industrias con las grandes.

La Federación Canadiense de Empresas Independientes, destacó en un informe que entre 1975 y 1982 sólo hubo creación de empleos en Canadá en empresas con menos de 50 empleados. Investigaciones del Departamento Federal de Expansión Industrial Regional de Canadá revelaron que las empresas manufactureras con 100 empleados a lo mucho, proporcionaron un aumento real neto de unos 190 mil puestos de trabajo durante el período 1972 - 1980, mientras que en las empresas con más de 100 empleados hubo una pérdida neta de 2000 puestos en el mismo período. (68)

Cabe señalar que en Canadá, al igual que en lo E.U. y en el Reino Unido, sólo un pequeño porcentaje del número total de pequeñas y medianas empresas son miembros de cámaras industriales o de comercio, esto se debe a que en dichos países la afiliación es voluntaria por lo que muchas PMI precinden de ella. Además, las universidades desempeñan un papel importante ya que se imparten cursos orientados a titulados y estudiantes en gestión de empresas y formación empresarial; lo anterior con el objeto de que una vez de que los participantes terminen el curso, los cuales tienen una duración de uno a dos años, posean o dirijan en un futuro una pequeña empresa. (69)

En la mayoría de los países industrializados, excepto en Canadá, la participación de la pequeña empresa en las compras públicas es inferior a su contribución a la producción. Para dejar más claro el punto anterior, diremos por ejemplo que en Francia, en 1974 las empresas con 20 a 499 empleados representaban el 14.6% del valor de las compras efectuadas por el Estado; las empresas con 500 a 1999 empleados el 16% y las que contaban con más de 2000 empleados el 67.5%. En 1978, el 24.4% de las compras federales de Estados Unidos correspondió a pequeñas empresas (en Estados Unidos sólo existe de hecho, la categoría de pequeña empresa cuyo límite es de hasta 500 empleados, los cuales representan el 99.7% del número total de empresas, pasando de este límite son considerados gran empresa). En el Canadá, donde el Gobierno Federal sigue activas políticas de fomento de compras de productos canadienses y de compras a pequeñas empresas, el porcentaje de compras a pequeñas y medianas empresas fue sorprendentemente alto en 1979 siendo éstas de 38% frente a 41% en 1976. Estas cifras se refieren siempre a contratos originales. En Canadá se estima que, si se tiene en cuenta la subcontratación, las PME suministraron el 77% de las compras federales. El gobierno de la provincia

de Ontario pretende que las PME suministren más del 50% de todos los bienes y servicios que solicite. (70)

Las pequeñas y medianas empresas interesadas en suministrar bienes y servicios al Gobierno Federal Canadiense se inscriben en una lista que figura en las oficinas regionales o de distrito de la administración de empresas. Este sistema se utiliza también para poner en conocimiento de los suministradores las oportunidades de exportación que brinda otro organismo público, la Sociedad Comercial de Canadá. (71)

La Royal Bank of Canada está considerando la posibilidad de crear centros para la pequeña empresa; estos no serían sucursales bancarias, pero serían financiados por los bancos. Tales centros asesorarían a posibles emprendedores; se daría cabida en ellos a firmas contables y de otro tipo que presten servicios las pequeñas y medianas empresas. (72)

Las instituciones financieras de las economías industrializadas de mercado sostienen que el verdadero problema financiero de las PME es la falta más bien de capital social que de capital de préstamo. Las empresas prosperas con perspectivas de crecimiento y las garantías necesarias pueden obtener normalmente capital en préstamo, pero no puede esperarse de los bancos que concedan préstamos a empresas con alto riesgo sólo por los intereses. En la mayoría de los países industrializados existen instituciones de capital de riesgo, pero en los E.U. son corrientes. Sin embargo, es muy difícil ganar dinero en PME con participaciones minoritarias en el capital social. Tanto consideraciones fiscales como la posibilidad de disponer de una minoría de acciones hacen que en la realidad muchas más PME en rápida expansión vendan su control para obtener capital de riesgo de instituciones. (73)

El problema del capital social es importante, porque es causa de que empresas potencialmente viables sean simplemente absorbidas por la competencia.

Según un estudio realizado en Canadá, las adquisiciones conjuntas de capitales sociales por parte de las solas empresas privadas ascendían a unos 2 mil millones de dólares canadienses (40% del valor total de las absorciones de empresas), cantidad más de 50 veces superior al nuevo capital social canalizado hacia pequeñas y medianas empresas por suministradores oficiales de capital de riesgo. (74)

La variedad de modalidades de apoyo al sujeto de la PME como se ha podido observar, no responde a un patrón específico, aunque sí fueron el resultado de las condiciones

económicas apuntadas. Lo que sí podemos señalar es que han respondido a una necesidad estratégica de la lucha comercial contemporánea, y en función de ello es posible distinguir aquellos elementos de la política de fomento que han hecho de la pequeña y mediana empresa un importante factor de las relaciones económicas actuales. En síntesis, estas son:

- Existe una política deliberada y específica de desarrollo, organizada por el gobierno.

- Se procura garantizar un nivel de vinculación estrecho con las empresas y con la tecnología más desarrollada.

- Se busca la competitividad, particularmente orientada al mercado externo, tanto por la vía de la productividad como por el de la competitividad.

- Se apoya la capacidad de renovación tecnológica por la vía de la vinculación a empresas mayores, a universidades o empresas de investigación científica y tecnológica y/o por su capacidad interna de innovación.

- Se favorece el desarrollo de cuadros de trabajadores con altos niveles de capacitación, adiestramiento y educación científica y técnica.

- Se promueve la capitalización de las empresas a través de diversos mecanismos fiscales y financieros.

- Se brinda acceso a las empresas a información y asesoría respecto a mercados, productos, materiales, etc., muchas veces gracias a instituciones fundadas específicamente para eso y financiadas por el gobierno o la iniciativa privada.

NOTAS DEL CAPÍTULO V

- (62) González G., Pedro J. "Canadá: un Futuro socio Poco Conocido". Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura, no.8, Abril-Mayo de 1991, p.10
- (63) Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). "La Economía Canadiense: Impactos del TLC con Estados Unidos". Actividad Económica - revista, Junio de 1991, p.1
- (64) Ibid. 17 p.4
- (65) Ibid. 16 p.16
- (66) Ibid. 16 p.16
- (67) Ibid. 12 p.27
- (68) Ibid. 12 p.31
- (69) Ibid. 12 p.32
- (70) Ibid. 12 p.50
- (71) Ibid. 12 p.51
- (72) Ibid. 12 p.51
- (73) Ibid. 12 p.57
- (74) Ibid. 12 p.59

CAPITULO VI

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: PERSPECTIVAS
PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
DE MEXICO.

VI. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO TRILATERAL PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DE MÉXICO.

A. Comparaciones Económicas de los Tres Países: México, Estados Unidos y Canadá.

Desde que fue anunciado que México, Estados Unidos y Canadá celebrarían un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.), se podía apreciar las diferencias notables que existen entre las economías que integran este nuevo bloque económico-comercial.

En este contexto, se ha insistido en las ventajas y desventajas que para la economía de México trae la apertura más completa de sus fronteras, tanto la que continúa siendo la economía más fuerte del mundo en términos de producción, consumo y tecnología que son los Estados Unidos. Sin embargo, la firma de un tratado de este tipo debería enmarcarse en la angustiante preocupación que aqueja a quienes serán los principales actores, que no son otros que los productores.

Así se ha analizado la evolución que ha tenido la economía de México de 1900 hasta la fecha con el objeto de conocer cuál ha sido su trayectoria; es decir, los avances y retrocesos de la misma y más en particular el caso de la industria de nuestro país. De igual forma se analizó en términos generales el caso de la economía de los Estados Unidos y de Canadá con el objeto de tener un marco de referencia que nos permitiera conocer más de cerca quiénes serán nuestros futuros socios comerciales.

Para estar en condiciones de establecer un juicio adecuado de la situación en que la economía de México ingresará a formar parte del bloque de Norteamérica, se precisa necesario realizar una comparación entre los tres países, desde una perspectiva de mediano y corto plazo, a fin de evaluar las condiciones y perspectivas en las que cada uno de los países involucrados enfrentará la apertura comercial de sus fronteras.

Como se analizó en el capítulo I, los avances registrados por la economía mexicana en los últimos tres años, la década de los 30's significó un severo retroceso en el crecimiento industrial y en el proceso de inversión, y por consiguiente, en la renovación de los activos industriales, a diferencia de lo acontecido a los otros dos integrantes del acuerdo trilateral.

Al analizar la evolución de la producción industrial y de la inversión, en las tres economías que conformará el bloque

comercial de América del Norte, destaca el hecho de que entre 1982 y 1989 los Estados Unidos y Canadá vieron disminuir su producción únicamente en el año de 1982; posteriormente ha mantenido un comportamiento caracterizado por un consistente crecimiento que, si bien con altibajos, ha continuado hasta mediados de 1990, cuando los signos de la recesión hicieron su aparición. Cabe destacar por ejemplo que, tan sólo en 1984 ambos países vieron crecer su producción por arriba del 10%; esto es, más del doble del porcentaje alcanzado por México en ese mismo año. (Ver Anexo 38)

A diferencia de las tendencias desfavorables presenciadas en las economías de E.U. y Canadá durante 1982 - 1989, México enfrentó el más grande deterioro industrial de su historia, de los 5 años que conforman ese periodo, en tres de ellos la producción industrial decreció; en los otros 5 años, si bien hubo crecimiento, este no fue mayor a 5%, con excepción de 1985 y 1989 (ver Anexo 38). Lo anterior significa que el valor de la producción industrial de 1989 fue sólo un poco mayor al obtenido en 1985, en tanto que para los otros dos países el mismo indicador es mayor en 20 puntos en el mismo periodo.

Si bien los datos ilustran la situación general que guarda la producción industrial de México, el análisis del proceso de inversión nos conduce a observar que el deterioro de la planta industrial es mayor al que podría esperarse con esos antecedentes, sobre todo teniendo presente la difícil competencia que se avecina. Sin duda alguna, la caída del nivel de inversión durante la década pasada deberá ser una referencia que obligue a los negociadores a la reflexión en las negociaciones del TLC ya que el grado de obsolescencia de la planta industrial es considerable (este punto se abordará más a fondo posteriormente).

Para México, la tasa de crecimiento de su inversión arroja un resultado negativo durante el periodo 1982 - 1989; en particular destaca el dato de que en cuatro de los ocho años que abarca ese lapso, hubo una caída pronunciada en la inversión. De hecho, el problema no sólo se refiere al descenso de la inversión, que es de por sí preocupante, sino a las caídas tan pronunciadas que ha tenido. Baste con señalar que únicamente en 1983 la inversión decreció -28.3% (ver los anexos 39, 40 y 41), porcentaje que si lo comparamos con la suma de los tres años de mayor crecimiento (1984, 1985 y 1989) resulta prácticamente igual (28.2%).

Por su parte Estados Unidos y Canadá solamente vieron disminuir su nivel de inversión en 1982 (aunque Canadá también

cayó en 1983); sin embargo, a partir de entonces se ha mantenido un nivel de crecimiento aceptable que le garantiza contar con una planta permanentemente renovada, con una capacidad competitiva continuamente renovada.

Las ventajas que ambos bloques ofrecen en producción y costo de la inversión tienen para México, ante la enorme capacidad de competencia comercial que representará para nuestro país el firm del TLC con Estados Unidos y Canadá, el riesgo de no haber, para tenerle dada en las condiciones dadas, sobre todo en los tiempos malos que se vive, de dismantlar los niveles de protección arancelaria, ECER por lo que resulta prioritario establecer un período adecuado para fortalecer la capitalización de las unidades industriales, para que pueda afrontar en condiciones adecuadas los retos que tendrá implícitos el TLC con E.U. y Canadá.

Un año que constituyó cambios profundos y significativos fue 1990, no sólo para México sino para E.U. y Canadá. Mientras que E.U. y Canadá vieron disminuir su nivel de producción e inversión, México alcanzó un crecimiento de su producción que no se observaba en muchos años.

Evidentemente existe un un comportamiento económico desigual entre los tres países sobre todo en los últimos dos años y esto se debe analizar en función del proceso recesivo por el que atraviesan E.U. y Canadá, tuvo impacto al parecer no ha afectado aún la estructura de la economía de México, pero en virtud del efecto de arrastre por así decirlo, que sobre nuestro país y Canadá tiene la economía de E.U., conduce necesariamente a pensar que en los próximos años la evolución de este último país, marcará los caminos por los que habrá de transitar la economía de México.

El proceso de globalización e internacionalización de los mercados ha impulsionado a los diversos países y regiones a asumir una nueva concepción de su papel en el actual contexto de las relaciones económicas. En este sentido, estos tres países concentran en el TLC sus expectativas con respecto a la posición que en el mediano y corto plazo asumirán en la reestructuración del comercio y la producción mundial.

En el caso de Canadá y México, la puesta en marcha del TLC constituye la coyuntura propicia para consolidar sus expectativas económico-comerciales ante la posibilidad de contar con un mercado libre de aranceles con E.U. y entre ambos países. El mercado potencial que garantiza el nuevo bloque es, en términos demográficos, mayor que el de la Comunidad Económica Europea (250 y 320 millones de habitantes).

tes respectivamente). En este sentido, destaca el hecho de que E.U. representa para México y Canadá el principal socio comercial; no así a la inversa ya que el Japón representa para E.U. el primer socio comercial, Canadá el segundo y México el tercero. Es así que tenemos que el intercambio comercial que E.U. tiene o celebra con sus principales socios se desarrolla de la siguiente forma: E.U. exporta a Canadá el 21.6% de su producción, a Japón exporta el 12.2%,

a México el 6.8%, al Reino Unido el 5.7% y a Alemania exporta el 4.6%. En tanto que sus importaciones las realiza de la siguiente forma: de Japón importa el 19.7%, de Canadá el 18.6%, de México el 5.1%, de Alemania el 5.2% y del Reino Unido importa el 3.8% (ver Anexo 42).

En México desde 1982, la inversión extranjera ha fluído de manera importante y se han acumulado fuertemente en la industria, pero sobre todo en los servicios y la industria maquiladora. En este marco, el incremento en los flujos de inversión extranjera, sobre todo los provenientes de E.U. es y constituyen otra de las razones por las cuales ambos países desean firmar un TLC con E.U.. De hecho, cabe mencionar que del flujo de inversiones extranjeras totales que se canalizan hacia nuestro país, las inversiones provenientes de E.U., a lo largo del presente siglo, han sido considerables tal y como se aprecia en el anexo 43, en la década pasada estas se mantuvieron en un nivel superior del 60%.

Por su parte México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación que, aunque el flujo comercial es relativamente poco, es importante. Para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su décimo quinto mercado. Considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó el quinto lugar entre los socios comerciales de México. (75)

Las transacciones reciprocas crecieron durante los años 70's sobre una base relativamente baja, a algo mucho más significativo a principios de los 80's como resultado directo del auge petrolero. (76)

Mientras tanto, las exportaciones canadienses avanzaron triplicándose entre 1979 y 1981, para llegar a 715 millones de dólares canadienses en ese año. Por su parte, el patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos cinco años, el petróleo, que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 12% de las ventas totales durante 1987. Los pro-

ductos no petroleros, así como también las manufacturadas en un grado menor los parafinatos, forman una de las grandes exportaciones mexicanas y Canadá. (77)

Actualmente el sector automotriz, en su mayor parte refacciones y motores, constituye más de la mitad de las compras que Canadá le realiza a México. Por otra parte cabe destacar el gran volumen de productos agrícolas mexicanos, como el jitomate y el pepino, entre otros, que se mandan al norte para abastecer el mercado canadiense. Debido a las diferencias en sus climas, los dos países se complementan en forma importante en este sector, así como los de Canadá en buena posición de proveer a México de aceites de colza, trigo, leche en polvo y ganado bovino. Así también, Canadá es fuente importante para México de materias primas y de productos semiacabados, como el azufre, el acero, la pulpa y el papel, asbestos y plásticos; la participación de la industria canadiense en México ha sido también cada vez más importante. Existen oportunidades para las compañías canadienses de ingeniería, en los campos de telecomunicaciones, transportes, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos. (78)

En tanto que nuestro comercio con E.U. en los últimos años, ha habido una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas, la cual se debe a la penetración de las manufacturas mexicanas en el mercado norteamericano. Entre 1982 y 1989, las exportaciones incluyendo el comercio relacionado con la industria maquiladora, a este mercado han crecido a una tasa promedio anual de 24%. Incluso en algunos sectores, México se ha constituido como el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los E.U. Hoy el 70% de nuestras ventas a dicho país, son productos manufacturados, comparado con el 32% de hace ocho años. Este éxito exportador es resultado de combinar insumos, precios y calidad internacionales, con una ubicación geográfica privilegiada. (79)

Frente a lo expuesto, pareciera que Canadá y México obtendrán beneficios en la instrumentación del TLC; en tanto que Estados Unidos recibirá beneficios arancelarios y tratamiento favorable en sus inversiones bajo un esquema que quizá hubiera sido posible por otros medios, como es el de haber negociado sectores específicos donde México pudiera competir adecuadamente y dar o proporcionar el tiempo necesario a los demás subsectores económicos para que la planta industrial y comercial de nuestro país se desarrolle y se reestructure hasta que se encuentren en condiciones para asumir el reto que representará la competencia con nuestros futuros socios comerciales, sin la necesidad de celebrar un

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

79

Tratado de esta naturaleza que conducirá a la apertura total de nuestras fronteras al comercio y a los productos de E.U. y Canadá.

De hecho podría decirse que el Tratado de Libre Comercio representará para E.U. una herramienta adecuada que le permitirá reestructurar y fortalecer la posición de desventaja competitiva que tendrá frente a la fuerza económica que representarán la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico.

La planta industrial de Estados Unidos atraviesa por una problemática que evidencia el proceso mediante el cual las industrias estadounidenses pierden su posición de dominancia y competitividad con los productos de elaboración japonesa y alemana; esto es, en relación con otras naciones los E.U. enfrentan un serio problema de productividad que se manifiesta por un lento crecimiento de productividad y por deficiencias en la calidad e innovación de los productos elaborados en dicho país.

Razón por la cual podría pensarse que los E.U. ven al tratado con México y Canadá como una estrategia en la que estos países si bien son considerados como socios, estos a su vez le permitirán al mismo tiempo contar con los recursos que en su país les sería más costoso obtener. La abundante mano de obra barata de México en combinación con la planta industrial del primer nivel con que cuenta Canadá y con los recursos naturales existentes en ambos países, representan por sí mismos una respuesta más lógica para que Norteamérica se encuentre interesada en la negociación de un TLC con dichos países, con miras a mejorar el deterioro que pueda tener su planta industrial y orientar esta al desarrollo de tecnología de punta.

A través de la consolidación de una industria altamente tecnificada, un sector servicios altamente desarrollado y dos socios seguros que le provean de las materias primas que necesitan (no obstante contemplar un mercado cautivo al que tendrá acceso libre de barreras arancelarias), Estados Unidos podrá reasumir su papel hegemónico y, afrontar de esta manera, los retos que le impondrá la aparición y consolidación de los nuevos bloques económicos de la Europa Unificada de 1992 y la Cuenca del Pacífico.

Por otra parte, es importante señalar las diferencias que existen entre la pequeña y mediana industria de nuestro país, y sus similares de Canadá y de Estados Unidos.

México cuenta en la actualidad con 109,335 empresas manufactureras, de éstas: 84,499 están catalogadas como microindustrias (representan el 77.3%); 19,111 están catalogadas como medianas (representan el 17.5%); 3,303 están catalogadas como medianas (representan el 3%) y 2,422 son catalogadas como gran industria (representan el 2.2% del total de la planta industrial del país).

Canadá por su parte, contempla un total de 36,790 empresas manufactureras, en el total se contempla a la pequeña y mediana industria, así como a la grande.

Por su parte los Estados Unidos cuentan con 370,000 empresas manufactureras, incluyéndose en este total a la pequeña y a la gran industria. (80)

Estados Unidos representa tener el mayor predominio en la industria, lo cual nos permite vislumbrar que a primera instancia la competencia de las industrias mexicanas tendrán un sólo competidor de importancia, la diferencia que existe entre las industrias de México y las de Estados Unidos es de 1 a 3; es decir, que por cada empresa manufacturera que existe en México hay más de tres en los de Estados Unidos.

Por otra parte, tenemos que México podría considerarse como un segundo competidor de importancia para Canadá, ya que la diferencia que existe entre el número de plantas industriales entre ambos países es de 2.9 veces más de empresas mexicanas que las que tiene Canadá. Sin embargo, las apariencias engañan. (ver Anexos 44 y 45)

Aunque no se cuenta con datos precisos, hemos de señalar que un parámetro que nos podría ubicar aún más en la realidad es el número de personal que ocupan en promedio las industrias manufactureras de los tres países.

Para poder ubicar a la pequeña, mediana y gran industria, cada país utiliza un parámetro especial, estos pueden ser el número de trabajadores o bien el total de ventas realizadas en un ejercicio.

Estos parámetros servirán para conocer diferencias que conduzcan a visualizar mejor la posición que tiene realmente la planta industrial de nuestro país con respecto a los otros dos países.

En base a los datos anteriores, se tiene que a lo que se da en llamar pequeña empresa en Estados Unidos podría ser considerada como grande. Tan sólo la mediana industria que -

tiene nuestro país contempla en promedio una ocupación de 250 trabajadores, siendo por parte de Estados Unidos que sus empresas pequeñas tienen como máximo un promedio de hasta 500 trabajadores que en términos reales arroja una diferencia de 2 a 1, es decir, el resultado de comparar dichas diferencias arroja o muestra que al considerar los problemas que tiene la planta industrial de nuestro país, ya no digamos el subsector micro y pequeño, los cuales son por sí mismos preocupantes, si no la mediana industria es de consideración con respecto a los problemas que las industrias pequeñas empresas de Norteamérica dicen tener, razón por la cual, el gobierno de la república debería prestar más atención en las necesidades que este subsector le demanda.

Por cuanto a lo que se refiere al caso de Canadá, este país considera pequeñas empresas a aquellas que no rebasen ventas de hasta 2'000,000 de dólares canadienses (81) (esto es, 1'600,000 dólares estadounidenses) anuales. Si comparamos a la pequeña industria de México con las pequeñas industrias de Canadá, estas representan estar aún por debajo del parámetro que estipula Canadá para ser consideradas pequeñas, pero que en términos reales podrían asemejarse. Luego entonces ¿cuál es la diferencia?. Si analizamos el total de personal ocupado de la planta industrial de Canadá (las 36,790 industrias que tienen, incluyen a la grande, absorben a 2'126,000 trabajadores) con el personal que ocupa la planta industrial de México (las 109,335 empresas que existen en el país, incluyéndose en ellas a las grandes, absorben en total a 3'253,733, de este total, la pequeña y mediana industria ocupa al 48.7% del personal, es decir, le da trabajo a 1'584,296. Siendo el total de establecimientos micro, pequeños y medianos 106,913) las diferencias son considerables. Realmente lo que se puede presumir ante esta situación es de que Canadá, no obstante contar con un número menor de industrias que México, debe hacernos reflexionar, que la cantidad no garantiza la calidad y menos aún deje de ser un fuerte competidor de México y de Estados Unidos, esto de hecho, puede hacernos cometer el grave error de subestimarlos, porque no participa ni interviene directamente en nuestro propio mercado, esto no garantiza que sus productos no participen y le hagan competencia a los nacionales.

Canadá es un país altamente competitivo y cuenta con una planta industrial renovada y que moderniza continuamente, lo que le garantiza su permanencia en el mercado estadounidense, y contar con un PIB de 583,533 millones de dólares el cual es 2.5 veces mayor al que tiene México, que es de 233,750 millones de dólares.

Los problemas que enfrentan las industrias de México, en especial la micro, pequeña y la mediana industria manufacturera de nuestro país, es de por sí terrible, tanto por la falta de participación en el mercado que continúa tener con la población de Estados Unidos y Canadá que significan una garantía para que escapen o mejoran su situación actual, y a la vez por el crecimiento constante de la posibilidad de que muchas de las empresas en este tipo de implantación que tiene de que en el corto plazo se reestructuren y se modernicen.

El futuro de este subsector de la industria es poco alentador y se puede considerar el tipo de que hasta 20 años más del 50% de las industrias de esta rama, en especial la micro, pequeña empresa, sin quedar descartada la posibilidad de que también desaparezcan algunas medianas, algunas de ellas en el corto plazo, pero una buena parte lo hará en el mediano plazo.

Cabe la posibilidad de que dichas industrias como tales desaparezcan, algunas de ellas en el corto plazo, pero una buena parte lo hará en el mediano y largo plazo; y de que el

empresariado de este subsector retire sus inversiones y los canalice al sector comercio como única alternativa para seguir trabajando su capital, y posiblemente en un futuro vuelva a reiniciarse en el área industrial. Este hecho puede ser posible una vez que las barreras a la importación de maquinaria y equipo desaparezcan y se pueda adquirir a un menor costo y más actualizado o modernizado.

B. En qué Condiciones se Pretende que Compita el Subsector Industrial Micro, Pequeño y Mediano de México con sus Futuros Socios Comerciales.

La industria mexicana o la industria ubicada en México, es profundamente heterogénea y junto a las grandes empresas transnacionales, nacionales y estatales, coexisten una gran cantidad de empresas micro, pequeñas y medianas (106,913 sin incluir la grande) y que representa el 97.8% de los establecimientos totales en todo el país, los cuales absorben el 48.7% del empleo del sector industrial (1'584,295 empleados en total sin incluir al personal que emplea la gran empresa).

Investigaciones recientes sobre la industria en nuestro país han registrado que la heterogeneidad y sus consecuencias "...los oligopolios concentrados y mixtos..." constituyen las nuevas formas de mercado del capitalismo contemporáneo.

aparecen asociados a la presencia de empresas transnacionales y públicas, y solo marginalmente, al desarrollo de grandes empresas privadas nacionales, junto a estas estructuras fuertemente concentradas destacan también la amplia presencia de oligopolios competitivos en la industria manufacturera, en la que predominan en las empresas privadas nacionales, grandes y pequeñas, compartiendo el liderazgo en ocasiones, con las filiales de empresas extranjeras. La amplia difusión de estas formas de mercado, en los que niveles medios y altos de concentración económica coexisten con una alta participación de pequeñas empresas en el mercado, refleja el carácter incompleto de los procesos de concentración y la heterogeneidad tecnológica característica de las economías en proceso de desarrollo industrial.

Dentro de este marco los efectos de la liberación externa de la economía mexicana son muy diversos para los distintos tipos de empresas industriales y por lo tanto no es extraño que las posiciones respecto al TLC entre los distintos tipos de empresarios también difieran.

Los primeros resultados de la encuesta de opinión a secciones, consejos y delegaciones para el sector industrial afiliado a la CANACINTRA, mostró los siguientes resultados: (82)

- La exportación es una actividad marginal.
 - Se exporta ocasionalmente o definitivamente no se participa en ese campo.
 - Esta baja presencia en las exportaciones no se deriva de la existencia de barreras comerciales en el mercado de E.U.
 - Para un pequeño grupo existen algunas dificultades tales como: Barreras sanitarias y fitosanitarias; impuestos compensatorios; casos en los que se pagan aranceles de más del 20% y de 50% en la sección 27 de los fabricantes de vinos y licores.
 - 40% de los encuestados dicen tener mala posición competitiva en relación a la industria norteamericana.
 - 32% mantiene igualdad competitiva.
 - Se subutiliza la capacidad instalada y hay lenta rotación de capital.
 - Se tienen expectativas de ventas menores o iguales a las del año anterior.
 - Los sectores en expansión deberán cuidarse de las mercancías importadas y de la inversión externa. Estas actividades son:
- Alimentos: Carnes frías, vinos lácteos, beneficiadores de granos y cereales, polvos, concentrados y jarabes y botanas.
- Construcción: Herramientas y materiales para la construcción.

- Papel:** Formas continuas, cajas de cartón, artículos sueltos y material fotográfico.
- Metal Mecánica:** Tornillos, tuercas y alambres entre otros.
- Química:** CANACINTRA deberá hacer planteamientos cuidadosos en el campo de la química de procesos; los colorantes, los colorantes y fragancias, y las pinturas para artes gráficas; así como también hacer planteamientos en posiciones y recomendaciones en el sector de la cerámica para construcción; la petroquímica y los productos para el aseo del hogar, el transporte aéreo, los químicos para motores, así como los productos químicos para mantenimiento y limpieza (especialmente para esta aplicación industrial).
- Automotriz:** Fabricantes de autos, baterías y materiales de fricción, de autopartes de carrocerías y de remolques, tendrán mayor demanda.
- Bienes de Capital:** Las ventas serán mayores entre los fabricantes de calderas y recipientes de presión para procesos químicos; el equipo para el tratamiento y servicios de agua; polímeros y gomas; transportadores y equipo para el manejo de materiales, y materiales y equipo de instrumentación industrial.

En la misma encuesta de CANACINTRA los entrevistados destacaron algunos problemas cruciales:

- Financiamiento insuficiente (se requiere un cambio en las políticas de asignación y en las condiciones de acceso).
- 70% considera que el pago de impuestos es inadecuado.
- Sólo el 23% utiliza tecnología de punta.
- La mano de obra ha dejado de ser la principal ventaja competitiva frente al exterior; más bien es una limitante ya que esta menos calificada. Sólo el 9% de las empresas consideran que su personal está mejor calificado que el norteamericano.
- La competencia de los importadores en nuestro mercado es ya bastante significativa.
- Problemas de contrabando.
- Mala calidad.
- Prácticas desleales.
- En cerca de la mitad de las secciones no hay inversión extranjera.

Como conclusión la CANACINTRA propone cuatro líneas de acción:

- a) Armonizar las políticas internas de financiamiento y recaudación de sus principales socios comerciales.
- b) Fortalecer las medidas de defensa contra el acceso de mercancías importadas y para limitar la llegada de

inversionistas extranjeros en los sectores y ramas industriales con posibilidades de expandir sus ventas.

c) Negociar la eliminación inmediata de las barreras de acceso y de los piques arancelarios en el mercado norteamericano.

d) Al mismo tiempo fortalecer los programas de capacitación de la mano de obra y de acceso a nuevas tecnologías en los sectores que guardan igualdad de condiciones o desventajas frente a los competidores extranjeros.

Adicionalmente, en reuniones entre los presidentes o representantes de los distintos Consejos de CANACINTRA y algunos Diputados, en febrero de 1991, fueron planteados por los primeros, a título personal sin comprometer la posición del organismo empresarial de referencia, algunos de los principales problemas que a la industria del país podría acarrear la firma de un TLC con Estados Unidos y Canadá. (83)

A continuación se sintetizan los problemas expuestos:

1. Consejo de Materiales para Construcción:

Estados Unidos limita el acceso a su territorio de los trabajadores mexicanos especializados en la industria (en concreto marmoleros) porque su capacitación es superior a la de ellos.

2. Consejo de Bienes de Capital:

La ausencia en un país de los bienes de capital significa pobreza, subdesarrollo y dependencia; sin poder desarrollar tecnología en un país, se carece de la base para aspirar a producir los bienes de consumo que hacen posible los bienes de capital.

3. Consejo Automotriz:

El principal problema es la competencia desleal de la importación de automóviles usados. El gobierno mexicano acaba de decretar la regularización de automóviles introducidos ilegalmente, con lo cual se causa un grave perjuicio a la industria.

4. Consejo del Papel:

El principal problema de la industria es que la maquinaria es obsoleta y no hay tecnología. De esta forma, para esta industria el objetivo más que tratar de exportar es de defenderse, hasta donde sea posible de la producción importada.

5. Consejo Alimenticio:

Los problemas en esta rama están relacionados con: el arancel del producto terminado de importación es más bajo que el correspondiente a los insumos, lo cual desalienta la producción interna y favorece la importación del bien final; se requiere que lo relacionado con las reglas de origen y ventas al gobierno, que seguramente estarán contenido en el tratado, la negociación deberá ser cuidadosa para evitar graves crisis y perjuicios a esta rama, y por último, señalado como el problema más grave se requiere de apoyo estatal para la pequeña y microindustria de este sector, por sus características de vulnerabilidad.

6. Consejo de Productos Plásticos:

No se cuenta con tecnología de punta; es muy costosa la maquinaria y tiene el más alto arancel a su importación; el precio de las materias primas es más alto respecto al mercado internacional; los productos terminados importados son de muy mala calidad.

Ante esto propone:

"Reducir a cero el arancel a la importación de maquinaria y materia prima; atender primero el mercado interno antes que tratar de exportar; promover conversaciones que faciliten el acceso a la tecnología, y modificar la Ley Federal del Trabajo por paternalista".

7. Consejo de Industrias Diversas (valadores, colchones, productos de vidrio, etc.):

En esta rama predomina la pequeña y micro empresa, la única posibilidad de tener ventajas con el TLC depende de obtener acceso a créditos los cuales se encuentran muy restringidos, no obstante que el gobierno ha implementado programas de apoyo crediticio estos sólo los han recibido una porción muy pequeña de el total de este subsector.

8. Consejo de Muebles:

Proponen: Un periodo de gracia de cuatro años para la aplicación del TLC en este sector y otro de cinco años para desgravar paulatinamente.

Desgravar totalmente la maquinaria y los insumos.

Consolidar las fracciones arancelarias al Sistema General de Preferencias (SGP).

Apoyo y promoción de la industria a través de BANCOMEX (crédito competitivo) y HAFIN (transparencia del apoyo).

Acceso a la información internacional del mercado.

A su vez, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANISER), específicamente para la industria automotriz señala que para las fracciones -

empresas norteamericanas el TLC significa asegurar o facilitar la exportación de motores, partes y unidades completas a ambos países y aprovechar crecientemente la planta industrial.

En el caso del resto de las empresas, se podría plantear una mayor vinculación a través de algún mecanismo como acuerdos de mercado, ubicación de plantas o conformación de capital mixto. En el mismo tipo de lógica de industrialización y comercio exterior de las transnacionales en el país es observado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEEESP). (84)

A las mismas conclusiones que han señalado las dos últimas instituciones mencionadas, parece referirse Fernando Sánchez Ugarte, Subsecretario de Industria e Inversiones Extranjeras de SECOFI, cuando afirma "la estrategia de globalización de la industria mexicana tiene una vinculación directa con el papel de complementación que existe entre el capital nacional y extranjero. Al integrarse los recursos humanos, naturales y de capital doméstico con la tecnología, será posible lograr en diversas ramas, la mezcla más efectiva para la competencia internacional".(85)

Este es el panorama general que presenta actualmente la planta industrial de nuestro país. Esta es la condición física que tiene en estos momentos, con sus contadas excepciones, no es del todo favorable y es precisamente en estas condiciones en las que se pretende que compita con sus similares de Estados Unidos y Canadá. El éxito o fracaso de las industrias dependerá, únicamente y exclusivamente, de la habilidad que tenga el empresariado mexicano para resolver los problemas que se le presenten en el camino.

Por lo pronto, el empresariado nacional habrá de realizar el mayor esfuerzo posible, por tratar de elevar la calidad en la mano de obra de sus empleados y, en caso de ser necesario, renovar o modernizar en la medida de sus posibilidades, la maquinaria y equipo con que cuente en estos momentos, con el objeto de que mejore la calidad de los productos que elabora. Por último, las organizaciones empresariales y patronales de nuestro país, elaboraron y tienen actualmente, los reportes acerca de los efectos del TLC al nivel de ramas y abordando caso por caso para tratar de influir en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, sin embargo, esta información no la pueden proporcionar en estos momentos ya que constituye para ellos su carta de presentación y su estrategia para las negociaciones, razón por la cual no desean que exista ningún tipo de fuga de información.

NOTAS DEL CARTELERO VI

2

- (75) SECOFI. "Tratado de Libre Comercio"
Boletín Informativo, 1991, pp.1-13
- (76) Ibid. 16 p.1
- (77) Ibid. 18 p.5
- (78) Ibid. 18 p.3
- (79) Ibid. 18 p.5
- (80) Ibid. 15 p.45
- (81) Embajada de Canadá. Centro de Información Comercial
Dato proporcionado via telefónica.
- (82) Ibid. 4 pp.156-160.
- (83) Ibid. 4 p.160
- (84) Ibid. 4 p.161
- (85) Ibid. 4 p.161

CAPITULO VII

CURSOS POSIBLES DE ACCION PARA MEJORAR LA
POSICIÓN DESEVENTAJOSA DE NUESTRAS INDUSTRIAS.

VII. CURSOS POSIBLES DE ACCIÓN PARA MEJORAR LA SITUACIÓN DE DESVENTAJA DE NUESTRA INDUSTRIA.

Ante la situación de desventaja que padece la planta industrial de nuestro país, en comparación con la industria altamente desarrollada y tecnificada de los Estados Unidos y Canadá, considero oportuno destacar que existe la posibilidad de contribuir en parte a mejorar un poco esta situación siempre y cuando se cuente con la participación de las instituciones de nivel superior, más en específico, la que en la U.C.A. por considerarla una de las instituciones que más conoce de los problemas que aquejan al país, por el tipo de formación que imparte a sus alumnos acorde a la realidad que existe en el país, así como por la experiencia de empresarios en México, considero conveniente remarcar el beneficio que se obtendría al generar una "clase media empresarial" formada y egresada de la U.C.A.

Lo anterior puede ser posible, de permitirse la vinculación de los estudiantes a la práctica. Esto lo permitiría conocer y enfrentarse a la realidad desde el momento en que ingresa a las instalaciones universitarias.

El objetivo primordial de este capítulo consiste en sugerir una estrategia que pueda ser viable a la situación que aqueja a los industriales en la actualidad y, que posiblemente se profundice aún más en el futuro una vez que se firme el Tratado, que les permita resolver los problemas que tienen.

Por lo que la situación que se les presenta tanto a la planta industrial como a los egresados de las universidades, se dificulta, por ello resulta conveniente que se realice una complementación en cuanto a intercambio de experiencias que unos y otros han vivido y que podrían ser compartidas: los primeros, en cuanto a dirección de empresas; los segundos, en cuanto a los conocimientos técnicos que se adquieren durante los cursos de formación en las diferentes escuelas o facultades.

Considero que bien puede ser implementado como método de enseñanza-aprendizaje el Método de Casos, ya que se adecúa a las características de la formación que se imparte en la U.C.A. de la UNAM, tanto a Contadores como a Administradores y además, la institución cuenta con los recursos tanto técnicos, materiales como de personal docente, pudiendo ofrecerle a los industriales la posibilidad de vincularse con nuestra Facultad permitiendo que sean los alumnos quienes aporten cursos o alternativas de acción en la solución de los problemas que les aquejan.

4. El Método de Casos y su Relación con Otros Métodos Educativos.

El profesor German Monroy de la Universidad Autónoma del Estado de México (U.A.E.M.) presenta la siguiente comparación de método de enseñanza: (86)

CUADRO RESUMEN

MÉTODOS DE ENSEÑANZA	CONDUCTA ADAPTABLE EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS		INFORMACION ABSTRACCIÓN DE OPERACIONES REALES DEL MODELO
	CALIDAD	ACEPTACIÓN	
1. Lecciones	+	ninguna	+
2. Conferencias	++	ninguna	++
3. Síntesis de Lectura (apuntes)	+	ninguna	+
4. Películas educativas en T.V.	++	ninguna	++
5. Método de Casos	+++	++	+++
6. Discusión	++	+++	++
7. Desempeño de Papeles (Acting)	+++	+++	+++
8. Grupos "I" (Sensitivity Training)	ninguna	+++	+++
9. Juego de Negocios	+++	++	+++
10. Simulación de Computadora	+++	+	+++

Niveles de Intensidad: + Bajo ++ Regular +++ Alto y
 ++++ Muy Alto

Cualquier método de enseñanza-aprendizaje es bueno, sin embargo y de acuerdo al cuadro resumen planteado por el prof. Monroy esta varía de acuerdo al nivel de calidad, aceptación y abstracción de la realidad de cada modelo de enseñanza, los cuales son calificados por los propios estudiantes y que está en función al tipo de formación que deseen por adecuarse más a las situaciones o problemas reales a que se enfrentan fuera de las instituciones.

El uso de éste método es muy adecuado que otros en ciertas circunstancias, ya que permite al participante (87)

- Discutir situaciones complicadas bajo condiciones de incertidumbre.

- Hacer vivir una experiencia real a quien no ha tenido la oportunidad de experimentarla.

- Transmitir una vivencia imprecional a quien no la ha tenido.

- Intercambiar experiencias, ideas, actitudes y puntos de vista diferentes.

- Desarrollar habilidades en el análisis de situaciones complejas en la empresa.(88)

- Le permite al estudiante desarrollar su criterio al pensar en forma independiente al tiempo que le permite la cooperación y participación en equipos de trabajo.

- Permite la oportunidad de desarrollar ciertas habilidades sociales como: Respeto por la opinión de otros; mejora su comprensión de por que la gente actúa en tal o cual forma además de que contribuye a mejorar la participación activa en grupo.(89)

- Le permite desarrollar su destreza en la toma de decisiones y en la aceptación de responsabilidades.(90)

El Método de Casos puede tener mayor difusión como sistema de enseñanza basadas en situaciones reales con los que los estudiantes pueden enfrentarse dentro del campo de trabajo al salir de la institución.

Es comprensible que al estudiante le interese conocer cómo afrontar una situación generando alternativas de acción en las cuales pueda aplicar los conocimientos adquiridos.

El Método de Casos le ayuda a su formación ubicándolo a través de los casos como dueño de una empresa, alto ejecutivo, gerente, jefe de departamento, supervisor, etc. Situación que en un futuro pueda hacerse realidad, con la cualidad de que llegará a ocupar dicho puesto con una base sólida para la planeación y dirección del mismo y en su caso, con ciertas habilidades que le permitan detectar y afrontar desde su raíz los problemas que se le presenten.(91)

6. ¿Qué es el Método de Casos? (92)

INSTITUCION	EXPOSANTE	CONCEPTO
HARVARD	Andrew R. Towl	Método para la formación de potencia creativa mediante la aceptación de la responsabilidad para actuar en una uas otra situación de cosas, eventos y personas.
UAG		Una técnica de aprendizaje que consiste en presentar hechos reales o hipotéticos de los problemas de la Empresa: para ser discutidos en grupo.
WASHINGTON		Es el uso de problemas para descubrir y fijar en nuestra mente, maneras de pensar, de sentir y maneras de hacer que sean productivas.
STANFORD	Theodore J. Kreps.	Es un sistema de enseñanza - por medio del Método de Proyección o cuya meta principal es ayudar a los estudiantes a desarrollar sus aptitudes para descubrir y definir cuestiones vitales que deben ser contestadas, y después aprendidas - como deben ser contestadas, - contestadas, estas interpelaciones.
UNAM, FCA	Araceli Jurado A.	Proceso de enseñanza activa - que consiste en describir un problema con la finalidad de capacitar y habilitar a los - estudiantes para: reflexionar y cuestionar, reconocer y - evaluar hechos y causas, adquirir y aplicar conocimientos escuchar y emitir opiniones, tomar decisiones y aceptar - responsabilidades, comparar - alternativas y sintetizar resultados.

tomando en consideración los ejemplos expuestos podría definir el Método de Casos en los siguientes términos:

"Es un proceso de enseñanza-aprendizaje que complementa la teoría con la práctica y que permite vincular al alumno con problemas reales, o bien hipotéticos que se aproximan a la realidad, permitiendo a los participantes desarrollar ciertas habilidades como: capacidad de análisis y comprensión; juicio crítico; sensibilidad para la detección y planteamiento de posibles problemas y alternativas de solución; así como iniciativa y carácter para emitir opiniones, tomar decisiones y aceptar responsabilidades".

C. Objetivos Generales del Método de Casos.

Desarrollar en los participantes la capacidad y habilidades para:

1. Reflexionar y cuestionar sobre problemas reales.
2. Reconocer y evaluar factores.
3. Adquirir y aplicar conocimientos.
4. Escuchar y emitir opiniones.
5. Tomar decisiones y aceptar responsabilidades.
6. Comparar alternativas de decisión y sintetizar resultados.(93)

Los dos primeros objetivos están encaminados a que los estudiantes se comprometan y actúen como si fueran los directivos de la empresa; es decir, por medio de la lectura el participante adquiere experiencias de los personajes reales que intervienen en los casos, el medio ambiente en que se desenvuelve la empresa y las decisiones que se toman hasta el momento en que se le solicita su participación. Esto lo conduce a desarrollar sus habilidades para interpretar situaciones y analizarlas, reconocer y evaluar los factores que se encuentran dentro y fuera de la empresa y que pueden servirle para detectar los elementos que han intervenido y poder analizar así los problemas desde una o más perspectivas que le permitan proponer alternativas y asignar los recursos con que cuenta la empresa de manera más racional y efectiva.

El tercer objetivo está orientado a que el alumno, una vez que ha asimilado la teoría, lleva a la práctica los conocimientos que ha adquirido. Esto hace que el participante se vea forzado a utilizar y aplicar sus conocimientos para determinar los posibles cursos de acción a seguir.

El cuarto objetivo está orientado a que el alumno desarrolle su criterio, es decir, a que aprenda a emitir sus opiniones.

al tiempo que escucha a los demás aprendiendo también de las aportaciones que estos realicen. El hecho de que en la solución de un caso participen personas con conocimientos multidisciplinarios, con ideas o puntos de vista diferentes y por consiguiente, con diversas experiencias, la interacción y el intercambio de ideas e información permite que el participante aprenda de los demás.

El quinto y sexto objetivo están relacionados uno con otro, ya que el alumno desarrolla su habilidad en tomar decisiones al haber realizado un análisis detallado de la situación de una empresa, haber planteado diversas alternativas y, al seleccionar el o los cursos de acción que en su opinión son los más adecuados, se responsabiliza de la decisión que toma ya que los efectos que ocasionen la o las alternativas que seleccione repercutirán directamente en los resultados que obtenga la empresa.

C. Elementos de un Caso.

Tomando en consideración el planteamiento que hace la Dra. Anaceli Jurado en una ponencia que realizó en la F.C.A., éste debe cubrir ciertos objetivos educacionales en cuanto a:

1. "Tener objetivos educacionales:

- a) Nivel de especificidad.
- b) Ejecución principal.
- c) Conducta abierta.
- d) Métodos y procedimientos de enseñanza-aprendizaje.
- e) Criterio de evaluación.
- f) Condiciones pertinentes.
- g) Ejecución dirigida.
- h) Nivel adecuado de lectura, comprensión y vocabulario".

2. "Determinar un caso representativo del problema".

Pueden ser objetos de estudio empresas agropecuarias, comerciales o de servicio, aunque para efectos del presente estudio se sugiere a la planta industrial por ser el subsector que presenta serios problemas.

Los problemas que frecuentemente tiene se relacionan con todas las áreas funcionales de la empresa; esto es, administración; recursos humanos, en cuanto a capacitación de mano de obra y manejo adecuado del personal; mercadotecnia, en cuanto a ventas y comercialización; producción y finanzas. Algunos de ellos en mayor y otros en menor grado.

3. "Describir el entorno de la empresa".

Básicamente se pretende una descripción de los factores externos que rodean y afectan directamente o indirectamente a

la empresa en las que ésta no puede influir o modificar y que bien puede beneficiarla o perjudicarla.

4. "Describir a la empresa".

En esta parte se requiere hacer una narración de todos los elementos que sirvan de base para conocer a la empresa y que contribuyan para familiarizarnos con la misma.

5. "Información objetiva".

Dentro de este punto se puede presentar el siguiente contenido:

- a) Datos necesarios para después desarrollar el enfoque del caso.
- b) Historia de la empresa.
- c) Datos sobre la operación de la empresa.
- d) Datos sobre la rama industrial a que pertenece.
- e) Procesos y productos.
- f) Finanzas.
- g) Mercado.
- h) Historia de los protagonistas (directivos, gerentes, jefes de departamento, etc.).
- i) Hechos significativos.

6. "Información significativa para resolver el problema".

Debe destacar el contenido del caso información que sea relevante, esto es, que nos permita conocer sus puntos fuertes y débiles, así como una descripción aunque sea breve de los antecedentes, origen y evolución de la empresa y de los problemas que afectan el o las áreas funcionales de la misma.

7. "No incluir soluciones".

Se pretende que el participante se esfuerce en resolver o generar alternativas para la empresa que presente su caso, este es precisamente el objetivo principal de la utilización del método de casos.

8. "Comprobar el caso".

Aunque es claro que no siempre se conocerá el desenlace de las recomendaciones propuestas en la discusión de un caso. Razón por la cual no se puede ponderar el valor de las mismas.

E. Procedimiento para Resolver los Casos.

Considerando que un caso es el relato de una situación real o secuencial de eventos acontecidos en una empresa o grupo de ellas, donde generalmente se plantea y analiza una situación conflictiva o una oportunidad que debe ser resuelta mediante

la toma de decisiones, corresponde precisamente al participante realizar el proceso que conlleve a generar, previo análisis, las alternativas de acción que considere convenientes para solucionar o aprovechar el respectivo problema u oportunidad.

Para llegar desde una serie de hechos planteados en el caso, hasta la resolución del mismo, es conveniente que el participante siga un método, esto le permitirá entre otras cosas un mayor enriquecimiento grupal al tener todos los participantes un mismo esquema de trabajo con el cual se facilite la discusión del caso, para tal efecto se plantea el que propone el profesor Jesús Pérez Ponce y el que propone NAFIN, éste último a través de cuadros que lo ejemplifiquen.

1. Procedimiento propuesto por el Prof. Jesús Pérez P.(94)

a) Leer el caso.

A fin de obtener una imagen completa del mismo.

b) Leer nuevamente el caso.

Ahora cuidadosamente examinando todos los hechos importantes, los problemas involucrados, los juicios emitidos, etc., escogiendo la información que es pertinente y quitando la que sea irrelevante.

c) Definir y aislar los problemas principales.

Tratando de definir lo más exacto posible dicho problema, evitando confundir el efecto con la causa que lo origina. En algunas circunstancias el análisis de un problema conduce a descubrir otros subproblemas, los cuales pueden ser atacados por separado. De cualquier manera es necesario aislar cada uno de ellos.

d) Presentar alternativas posibles de acción.

Enumerar todas las soluciones propuestas, aún cuando parezcan completamente innoperantes, ya que en esta forma será posible aminorar el riesgo de reducirse a tomar una solución en vez de escoger la mejor solución.

e) Análisis de alternativas.

Sometiendo cada alternativa a un severo juicio crítico, tanto cualitativo como cuantitativo, integrando para tal efecto las ventajas y desventajas de cada caso en particular.

f) Escoger cursos de acción óptimo.

Sobre el análisis elaborado, se requiere seleccionar una alternativa y proponerla como solución apropiada, pudiendo ser una solución única o una combinación de dos o más de ellas.

Las limitaciones de información que a las veces se excusa para no llegar a una conclusión, en el campo profesional de la administración, constantemente se tienen que tomar decisiones con poca o nula información.

g) Elaborar una serie de recomendaciones.

A fin de planear la mejor forma de llevar a cabo la implementación de dicha solución al problema presentado.

2. Procedimiento propuesto por NAFIH. (95)

a) Análisis.

El análisis se inicia con una lectura cuidadosa del caso, de hecho casi siempre se requiere más de una para identificar la situación y precisar todos los factores que intervienen en el relato.

Es importante subrayar o anotar por separado los factores cualitativos o cuantitativos que presente el caso, ya que estos al ser clasificados son los que van a componer el análisis de la situación presentado en el mismo; es decir, se identificarán oportunidades, amenazas, fuerzas y debilidades que se detecten fuera y dentro de la empresa.

b) Evaluación.

La evaluación consiste en la revisión por parte del participante, utilizando el cuadro obtenido en el análisis de la relación que guardan entre sí las diversas oportunidades, fuerzas y debilidades, y a su prioridad en cuanto a la conexión que estos tengan con la situación de la empresa que plantea el caso. Aquí es muy importante identificar causas y efectos ya que por ejemplo, un problema en la producción se puede manifestar en la comercialización, etc.

c) Identificación o generación de alternativas.

Una vez que se ha realizado la evaluación e identificado la situación que está generando un problema o una oportunidad, el paso a seguir es determinar o generar alternativas de acción que conlleven a la solución del problema o al aprovechamiento de la oportunidad que presenta la evaluación del caso.

Aquí es muy importante considerar todos los puntos detectados en el análisis, ya que si bien sólo tres o cuatro pueden tener prioridad en cuanto a que sean la causa o el efecto de la situación que presenta el caso, los demás puntos son los que de alguna manera participarán en la conformación de las alternativas de acción.

Es pues, el resultado de esta etapa la serie de acciones que se pueden realizar en la empresa en cuestión, con el objeto de atender el resultado de la evaluación del caso.

d) Evaluación de alternativas.

Una vez que los participantes cuenten con una serie de alternativas de acción, el siguiente paso será realizar una evaluación de las mismas, esta deberá considerar aspectos tales como: costos que involucra cada alternativa, tiempo, recursos humanos, materiales técnicos o tecnológicos, la posibilidad de su implementación, etc.

e) Selección de alternativas.

Una vez que termina la evaluación se realizará la selección de las alternativas que, de acuerdo con el objetivo de la empresa, sus costos, tiempo, etc., sean la o las más convenientes para atender la situación planteada en el caso.

Este punto es uno de los que mayor participación de grupo deben de tener, ya que deberá integrarse una selección que logre el consenso, tratando de que todos cuestionen las alternativas elegidas hasta quedar convencidos de que son las mejores.

Aquí resulta ser muy valioso volver al cuadro de análisis, para corroborar que la o las alternativas elegidas son congruentes, eficaces y eficientes con la situación de la empresa.

f) Implementación.

Una vez que se ha seleccionado una o algunas alternativas de acción, es muy importante llegar hasta la planeación de su implementación, con el objeto de que el ejercicio realizado no quede solamente en el marco de las actividades que conllevan a la implementación de la o las alternativas seleccionadas.

Con el objeto de ser más entendibles ambos procedimientos se procede a ejemplificar éstos a través de cuadros, para lo cual, se requiere definir algunos términos, tales como:(96)

Identificación de Oportunidades. Definidas las oportunidades como aquellos factores externos sobre los que el industrial no puede influir, pero puede sacar provecho de ellos para su empresa, el participante debe identificar los puntos que marque el caso y que pueden ser clasificados como tales.

Identificación de Amenazas. Considerando las amenazas como aquellas variables externas sobre las que el industrial no puede influir, pero representan factores que afectan negativamente a su empresa, el participante debe de identificar los puntos que marque el caso y que puedan ser clasificados como tales.

Identificación de Fortalezas. Se refiere a las fortalezas como aquellos factores o situaciones internas sobre las que el industrial sí puede influir, y que representan características positivas de la empresa, que el participante debe identificar.

Identificación de Debilidades. Considerando las debilidades como aquellos factores o situaciones internas sobre las cuales el industrial sí puede influir y representan características negativas de la empresa, que deberá identificar el participante.

FUNCIONES DE LA EMPRESA	CARACTERÍSTICAS			
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	FUERZAS	DEBILIDADES
Admón.	Baja de precios de insumos	Escasez de créditos	Experiencia en el negocio	Ineficiencia
Ventas	Existencia de mano de obra barata	Altas tasas de interés	Buen equipo de trabajo	Conflictos personales
Producción	Cierre de competidores	Disminución de la demanda	Calidad	Mala organización
Contabilidad y Finanzas	Crecimiento del mercado	Nuevos competidores	Costos Bajos	Falta de objetivos bien definidos
Personal	Nuevos tipos de financiamiento	Escasez de materia prima	Mano de obra calificada	Endeudamiento peligroso

.../

FUNCIONES DE LA EMPRESA	CARACTERISTICAS			
	OPORTUNI- DADES	AMENAZAS	FUERZAS	DEBILIDA- DES
Personal	Estimulos fiscales	Tecnología muy cambiante	Maquinaria con tecno- logía avanzada	Falta de mano de obra ca- lificada
	Disminuc. de grance- les de nat. prima o tec.import.	Sindicatos radicales en la rama o localidad		Exceso de desperdi- cio en proceso
		Incremento de precios en los ener- géticos		Poco capital propio y dificul- tad de obtenerlo

Cuadro Ejemplo de Generación de Alternativas.

CARACTERÍSTICAS A EVALUAR	GENERACION DE ALTERNATIVAS		
	ALTERNATIVA 1	ALTERNATIVA 2	ALTERNATIVA 3
Maquinaria	Seguir utili- zando el eq. actual.	Adquirir eq. de uso integ. medio.	Adquirir eq. con tecnol. avanzada.
Económico	Se cuenta con recursos para cambiarlo pero actualmente funciona a su cuadramente.	El costo de adquisición está a la me- dida de las posibilidades de la empresa y contribuir a aumentar la producción y la calidad de los productos	Se cuenta con recursos y es factible con- seguir credit- os refaccio- narios para adquirirlo. La producción aparte de in- crementarse garantizaría la calidad del producto.
Recursos Humanos	El personal conoce bien el eq. si se cambia éste requeriría ser capacita- do.	El personal puede adecuar se al equipo requiriéndose sólo de intri- ducirlos a su uso.	El equipo re- quiero de per- sonal cualif. para ser uti- lizado. La empresa que provee el eq. ofrece capaci- tacion previa al personal. Es una políti- ca que tiene, además de que le sirve para promoverse ofreciendo a sus clientes un mejor servicio.

CARACTERÍSTICAS A EVALUAR	ALTERNATIVA 1	ALTERNATIVA 2	ALTERNATIVA 3
Tiempo	Ninguno	En 20 días, en lo que se reúne el cap. y un mes más en lo que se adapta el personal al equipo.	En 3 meses en lo que se tramita el crédito y se le capacita adecuadamente al personal.
ETCETERA			
Resultado Esperado	La situación permanecería como hasta ahora.	Se espera que la pdn. se incremente en un 20% y que la calidad del producto aumente en un 50%, que los trabajadores se adapten fácilmente al nuevo sistema. Existe la posibilidad de que los trabajadores requieran un curso de capacitación, y que la producción disminuya en 20%, de ser así.	Se espera que la producción se incremente en un 40%, la calidad de ésta en 90% una vez que se capacite al personal. Existe la posibilidad de que el personal no asimile bien el curso, de ser así, al ser la maq. demasiado tecnificada, puede sufrir algún daño, la reparación resultaría muy costosa y originaría una disminución en la producción y posiblemente afectaría la calidad de ésta.

ESQUEMA PARA LA RESOLUCION DE CASOS
POR LOS PARTICIPANTES (97)

CASO:		INFORMACION CUALITATIVA	
		INFORMACION CUANTITATIVA	
ANALISIS:	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	FUERZAS
ADMN.			
VENTAS			
PRODUCCION			
CONTABILIDAD			
IMPUESTOS			
FINANZAS			
PERSONAL			
EVALUACION:	OPORTUNIDADES	ESTANDARES	CONCLUSIONES:
SITUACION DE LA EMPRESA	AMENAZAS	CONCINIEMTOS	IDENTIFICACION DE PROBLEMAS
	FUERZAS	v.s. EXPERIENCIAS	Y
	DEBILIDADES	OBJETIVOS	OPORUNIDADES
IDENTIFICACION Y GENERACION DE ALTERNATIVAS	ALTERNATIVA 1	ALTERNATIVA 2...	ALTERNATIVA N
EVALUACION DE ALTERNATIVAS:	ALTERNATIVA 1	ALTERNATIVA 2	ALTERNATIVA 3
RECURSOS			
INVOLUCRAADOS.	X	X	X
TIEMPO.	X	X	X
RESULTADOS ESPERADOS.		X	X
ETC.			
SELECCION DE ALTERNATIVAS:	ALTERNATIVA 1	ALTERNATIVA 2	ALTERNATIVA 3
IMPLEMENTACION			
	ACTIVIDAD	<u>TIEMPO</u>	
		X	
		X	
		X	
		X	

NOTAS DEL CAPITULO VII

- (86) Nacional Financiera, S.N.C. "La Aplicación del Método de Casos en la Industria Mediana y Pequeña", México, Dic. 1988. p. 17
- (87) Moreno, Gerardo M. "El Papel del Instructor en el Método de Casos" -Ponencia- F.C.A. p.38
- (88) Ibid. 21 p.38
- (89) Ibid. 21 p.38
- (90) Ibid. 20 p.42
- (91) Jurado Arellano, Araceli. "Marco Teórico del Método de Casos" -Ponencia- F.C.A. p.10
- (92) Ibid. 22 p.11
- (93) Pérez Ponce, Jesús. "El Papel del Alumno y su Proceso de Aprendizaje por el Método de Casos" -Ponencia- F.C.A. pp.36-37.
- (94) Ibid. 20 pp.29-37
- (95) Ibid. 20 pp.31-32
- (96) Ibid. 20 p.40
- (97) Ibid. 20 p.47

C O N C L U S I O N E S

CONCLUSIONES

De acuerdo con la investigación realizada y con la información que se pudo recabar, se ha podido comprobar que la micro, pequeña y mediana industria, en las condiciones actuales que presentan, deben realizar un esfuerzo más que significativo para poder hacer frente a la competencia que representan las industrias de Estados Unidos y de Canadá.

Tanto Estados Unidos como Canadá cuentan con una planta industrial que se reestructura y moderniza constantemente; son países generadores de tecnología, lo que les garantiza contar con maquinaria y equipo moderno altamente competitivo.

En el caso de México, a partir de 1940, el gobierno dió un gran impulso al sector industrial, al grado de que se constituyó como el factor más importante para el desarrollo de la economía en general. El apoyo que se dió al modelo de sustitución de importaciones, permitió sentar las bases para el desarrollo de algunas ramas importantes e indispensables para la economía del país; la producción de bienes de consumo, de uso duradero y no duradero; esto es, impulsó la sustitución de bienes que tenían una amplia demanda interna y que no requerían de mucha inversión, ni del uso de tecnología demasiado sofisticada; así como también la protegió de la competencia de productos similares provenientes del extranjero. Pero al mismo tiempo descuidó el fomento de industrias generadoras de tecnología y de productoras de bienes de capital, lo que implicó que estas ramas industriales, en México, quedaran desde un principio desintegradas y por lo tanto dependientes de la importación de este tipo de bienes y tecnología para poder crecer. Es decir, se permitió su importación y lógicamente en esos países se siguió fomentando y desarrollando, limitándose así el desarrollo de tecnología propia, que se adecuara a las características y necesidades de la planta industrial y de la economía del país.

En este sentido no es de extrañar que nuestro país mantenga un rezago tecnológico con respecto a países altamente industrializados como Japón, Alemania, Estados Unidos y Canadá, y por lo mismo se vea en sería desventaja para poder competir en condiciones de igualdad con éstas naciones al depender de la importación de este tipo de bienes, los cuales son indispensables para poder producir bienes de consumo de uso duradero y no duradero, y que desde 1950 han sido el eje de la dinámica económica del país.

Este aspecto representa el factor clave en ventajas comparativas que tienen tanto S.U. como Canadá respecto de México, países con los que las relaciones de intercambio comercial en términos de productividad y competitividad, serán más estrechos.

Así también, en el transcurso de la investigación se pudieron comprobar otros elementos, hechos y circunstancias que revisten vital importancia, como son:

El número de establecimientos fabriles pertenecientes a la micro, pequeña y mediana industria, han registrado un aumento significativo en los últimos años. En 1982 habían 72,002 establecimientos y para 1995 se incrementaron a 93,074 (hubo un aumento del orden del 2.68% en este periodo), y para 1990 el número de plantas fabriles había crecido a 106,913 (lo que representa en términos reales un incremento, de 1982 a 1990, del orden del 38.84%). Lo que significa un crecimiento de su participación e importancia en la economía del país. Estos estratos representan hoy el 97.8% de los establecimientos industriales del país, y aportan el 43% del producto interno manufacturero, además de generar el 48.7% del empleo de la industria manufacturera.

Entre otros aspectos, las industrias micro y pequeñas se enfrentan en primer término, a una administración de tipo familiar que se caracteriza por la existencia de un hombre orquesta, encargado al mismo tiempo de las finanzas, la administración, la producción y las ventas.

Enfrenta también problemas de acceso a créditos, de falta de capacitación de su personal e incluso de obsolescencia en su equipo, ya que muchas veces cuenta aún con maquinaria y equipo tradicionales, hay problemas de comercialización, problemas para mejorar sus niveles de gestión en los mercados, derivados estos de su propia escala productiva.

No tanto así la mediana industria, quien por contar con mayores recursos y una mejor estructura administrativa, ha podido resolver en muchos casos sus procesos productivos y administrativos, estando con ello más cerca de la gran industria.

El problema que tendría la mediana industria, se relacionaría más al aspecto comparativo con las industrias norteamericanas, relacionadas con la conformación de sus tamaños y por lo mismo con los incentivos que el gobierno de aquel país realice para beneficio de sus empresas, y que las empresa medianas en México dejen de recibir, por haber rebasado el límite que la legislación actual establece para

que sean catalogadas como medianas, cuando en E.U. bien podrían seguir siendo catalogadas como pequeñas. En cuanto a Canadá, con este país no existe gran diferencia ya que en términos comparativos en cuanto a tamaños e incentivos gubernamentales, estos son muy similares.

Así también, el otro aspecto crucial que habrán de enfrentar las empresas será el que se relaciona con el personal técnico calificado con que cuentan ambos países de América del Norte y que en el caso de México será necesario dar mayor impulso a programas educativos a nivel técnico para aminorar tal desventaja, con el fin de mejorar la calidad de los artículos, se aminoren costos y contribuya a elevar la productividad así como los niveles de competitividad y aceptación de los artículos que se elaboren en nuestro país, en los mercados internacionales y no tan sólo el de los consumidores de Estados Unidos y de Canadá.

Por lo que se refiere a la apertura comercial que se inicia en 1985, y contrario a lo que hubiera parecido por la crisis económica por la que atravesó nuestro país, ésta en cierta medida ayudó a mejorar los niveles de competitividad de la industria en general y de la pequeña y mediana en lo particular.

El hecho de que la industria siga creciendo demuestra que las empresas que participan en el mercado están siendo más competitivas y siguen enfrentando con cierto éxito la apertura comercial; aunque en algunos casos ha habido cierres éstos han obedecido más a incompetencia que a problemas de la propia apertura.

Cuando la apertura comercial se inició en 1985, se pensó que toda la pequeña y mediana industria iba a cerrar, y sucedió lo contrario, la prueba es que la industria enfrentó exitosamente tanto la crisis económica por la que atravesó el país, así como la apertura comercial.

En este sentido será necesario reforzar los programas de asesoría en administración y gestión empresarial para disminuir así, al mínimo posible, los casos de quiebra de micro, pequeñas y medianas industrias o el retiro de sus capitales del sector industrial que los canalizan al sector comercio.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, va a generar algunas ventajas comparativas para la micro, pequeña y mediana industria de nuestro país. La hará más competitiva si sabe aprovecharlas y, de éste modo, las perspectivas tendrán que ser positivas. Así como también -

habrán de aprovechar todas las ventajas que en las presentes, tal como lo hicieron en su momento ante la apertura comercial; el IIC deberá evaluar otras alternativas y oportunidades que habrán de ser aprovechadas intensamente.

El instrumento soporte y estratégico para el aprovechamiento adecuado que los empresarios del país asuman de los programas de apoyo que elabore y ponga en marcha el Gobierno de la República. Tal es el caso del Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria 1991-1994, que fue publicado en febrero de este año. El cual dará especial atención a la organización interempresarial, lo que permitirá a las empresas sumar sus esfuerzos para aprovechar íntegramente no sólo sus ventajas, sino también las que se deriven de la propia escala de la empresa, permitiendo a las micro y pequeñas industrias tener mayores ventajas para mejorar su posición de competitividad tanto en el mercado interno como en los externos, y no solamente en los mercados de Estados Unidos y Canadá, ya que permitirá que las empresas se coloquen en posición de hacer frente a las competencias y a la vez coordinarse con el fin de ser altamente productivas, eficientes y competitivas.

El programa a su vez, prevé otras formas de apoyo, establece esquemas para mejorar la gestión empresarial, establece dentro de las figuras de organización, algunas para la adquisición de materias primas en común, la de comercialización en común de productos, la de acordamiento incluso a tecnologías adecuadas, no necesariamente de punta, pero al menos lo más convenientes para los procesos productivos, y la promoción de organizaciones entre microindustrias que anteriormente no estaban asociadas y que en la actualidad permitan que estas puedan acordarse también a través de su propia organización a todas estas ventajas, lo que les permitirá una reducción sustancial de sus costos y un aumento real de su capacidad competitiva.

Otro aspecto importante que se destaca en el programa es el que se refiere especialmente al financiamiento para el desarrollo de las industrias. Entendiendo con ello el respaldo a las organizaciones empresariales, vía la Banca de Desarrollo y todo lo relacionado con el mercado exterior, también vía Nafin y Bancomext. Lo que significa que las dos bancas de desarrollo habrán de apoyar en forma eficaz y eficiente a la micro, pequeña y mediana industria.

Por lo que el éxito o fracaso del subsector que aglutina a la micro, pequeña y mediana industria dependerá del aprovechamiento al máximo de todos los programas que se generen y que ponga en marcha el gobierno federal, y que en cierta --

medida contribuyan para que se desarrolle y siga creciendo. Pero esto solo dependerá única y exclusivamente de ellas, y de que sepan aprovechar las oportunidades que se les presenten.

Por lo que se refiere a la inversión extranjera, ésta puede constituirse en un factor que acelere en forma sustancial un acercamiento a tecnología más desarrollada y adecuada para poder producir y competir en el mercado externo.

Aunque es importante señalar que su participación siempre ha sido en empresas que los garantizan un beneficio sustancial, y esto sólo se los garantizan las inversiones en la gran industria, y en cierta medida las medianas. Sin embargo, no debe descartarse la posibilidad de que lleguen a hacerlo de manera más intensa en industrias medianas, así como posiblemente en las pequeñas. En el caso de las micro industrias, dicha posibilidad es nula, ya que la propia Ley Federal para el Fomento a la Microindustria, la cual entro en vigor el 16 de enero de 1988, prohíbe su participación.

Finalmente, y en atención a la problemática que presenta la planta industrial micro, pequeña y mediana de nuestro país, sería factible que a este subsector se le vinculara con las universidades públicas y privadas, teniendo especial atención la UNAM, por ser la institución que cuenta con la infraestructura y el personal académico-docente necesario para realizar y llevar a cabo programas concernientes a aspectos de asesoría técnica especializada, las cuales bien pudieran ser en las áreas de investigación industrial, científicas y tecnológicas, legales, fiscales, contables, administrativas, estudios económicos, sociológicos, etc. Es decir, se trata de que se aproveche y explote al máximo la infraestructura y los recursos humanos con que cuenta, a fin de ofrecer, por un lado, a los industriales del país, asesoría en las diferentes áreas en que se desenvuelban y en las que necesitan de ayuda para resolver los problemas que se les presenten. La UNAM, por su parte, se haría partícipe de esta problemática al solicitarle sus servicios, vinculando sus diferentes escuelas y facultades en atención al área en que se necesite de su intervención, lo que permitiría tanto a alumnos como a profesores llevar a la práctica los conocimientos adquiridos.

Lo anterior no sólo permitiría a los participantes reforzar los conocimientos adquiridos, sino que a su vez les permitirá capacitarse en el área para la cual se prepararon.

Al mismo tiempo permitiría preparar el mercado de trabajo para los egresados. Las industria micro, pequeñas y medianas

con el tiempo pasarían a ocupar el nivel inmediato superior, con lo cual sería más factible el acceso de los egresados de la universidad a las fuentes de empleo. En caso viable la aplicación de esta medida, ésta sería lo mejor que podría obtenerse como beneficio, pero el mayor beneficio sería que los egresados se convirtieran en futuros micro o pequeños empresarios, con conocimientos de primer nivel, relacionados con la problemática de las empresas y del mercado, de los mecanismos necesarios para allegarse de créditos, así como de las condiciones y perspectivas para poder producir y poder competir en los mercados internacionales.

SECCION DE ANEXOS

ANEXO

No.

1. Incremento del Producto Interno Bruto en México 1940 - 1970 a Precios Constantes de 1960.
2. Crecimiento del Sector Industrial y Participación en el Producto Interno Bruto 1941 - 1986.
3. Crecimiento del Sector Agropecuario y Participación en el Producto Interno Bruto (Precios Constantes) 1941 - 1982.
4. Incremento del Producto Interno Bruto en México 1970 - 1982 a Precios Constantes de 1970.
5. Crecimiento de las Principales Ramas Industriales 1964 - 1982.
6. México. Estructura de las Exportaciones por Sector de Origen 1980 - 1990.
7. Principales Exportaciones Manufactureras de Nuestro País en 1989.
8. Participación Relativa de las Principales Industrias en México.
9. Estructura de las Importaciones por Sector de Origen 1980 - 1990.
10. México. Balanza Comercial 1980 - 1990.
11. México. Principales Productos de Importación.
12. México. Importaciones por Tipo de Bien 1980 - 1990.
13. México. Inversión Extranjera Directa por Sectores Económicos 1980 - 1990.
14. Pequeña y Mediana Industria, Establecimientos por Rama de Actividad Industrial.
15. Pequeña y Mediana Industria (Establecimientos y Ocupación).
16. Pequeña y Mediana Industria, Personal Ocupado por Rama de Actividad Industrial.

17. Industria Manufacturera: Participación de la Micro, Pequeña y Mediana Industria en los Establecimientos Totales.
18. Industria Manufacturera: Participación de la Micro, Pequeña y Mediana Industria en la Ocupación Total.
19. Pequeña y Mediana Industria, Establecimientos por Entidad Federativa.
20. Pequeña y Mediana Industria, Población Ocupada por Entidad Federativa.
21. Industria Manufacturera: Participación de la Micro-Industria, 1975 - 1990.
22. Industria Manufacturera: Participación de la Pequeña Industria, 1975 - 1990.
23. Industria Manufacturera: Participación de la Mediana Industria, 1975 - 1990.
24. Industria Manufacturera: Participación de la Gran Industria 1990.
25. Programa para la Micro y Pequeña Empresa.
26. Formato de Solicitud de Descuento para la Micro y Pequeña Empresa.
27. Industria Micro, Pequeña y Mediana, Requisitos para la Obtención de Préstamos.
28. Principales Empresas Pequeñas y Medianas de México 1990.
29. Canadá y México: Indicadores Económicos Comparados, 1990.
30. Canadá: Composición del Producto Interno Bruto, 1963 - 1986.
31. Canadá: Estructura de la Producción de Bienes y Servicios, 1988 (Participación Porcentual en el PIB).
32. Canadá: Indicadores del Comercio Exterior, 1975 - 1988.

33. Canadá: Sector Manufacturero. Actividades principales, 1975 - 1987 (Participación Porcentual en el Valor Agregado Manufacturero).
34. Canadá: Rubros Principales de su Comercio Exterior, 1988 (Participación Porcentual).
35. Canadá: Producto Interno Bruto 1982 - 1990.
36. Canadá: Inversión Fija Bruta y Producción Industrial, 1982 - 1989.
37. Canadá: Inflación, 1982 - 1990.
38. Estados Unidos, México y Canadá: Producción Industrial, 1982 - 1989.
39. Estados Unidos, Canadá y México: Inversión, 1982 - 1989.
40. México, Estados Unidos y Canadá: Principales Indicadores, 1990.
41. México, Estados Unidos y Canadá: Inversión y Producción Industrial.
42. Estados Unidos: Participación de los Principales Socios Comerciales en su Comercio, 1989.
43. México: Participación de la Inversión de Estados Unidos en la Inversión Extranjera Total.
44. Características Generales del Sector Manufacturero (Datos de 1967).
45. México. Pequeña y Mediana Industria, Establecimientos por Rama de Actividad Industrial y Personal Ocupado en 1990.

ANEXO I

INCREMENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN MEXICO
1940-1970 A PRECIOS CONSTANTES DE 1960

Sexenio	Año	Crecimiento Anual (%)
Manuel Avila Comacho (1940-1946)	1941	9.7
	1942	5.6
	1943	3.7
	1944	8.1
	1945	3.1
	1946	6.5
Manuel Alemán Valdés (1946-1952)	1947	3.4
	1948	4.1
	1949	5.5
	1950	9.9
	1951	7.7
	1952	3.9
Adolfo Ruiz Cortinez (1952-1958)	1953	0.2
	1954	10.0
	1955	8.5
	1956	6.6
	1957	7.5
	1958	5.3
Adolfo López Mateos (1958-1964)	1959	3.0
	1960	3.1
	1961	4.9
	1962	4.6
	1963	8.0
	1964	11.7
Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970)	1965	5.5
	1966	6.9
	1967	6.2
	1968	2.1
	1969	6.2
	1970	6.9

Fuente: INEGI: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, SPP-INEGI, 1985, p.314.

CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y PARTICIPACIÓN
EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO 1941-1986.

Sexenio	Año	Crecimiento (%)	Participación en el PIB (%)
M. Avila Camacho (1940-1946)	1941	5.8	24.2
	1942	6.9	24.5
	1943	4.9	24.7
	1944	5.4	24.1
	1945	7.4	25.1
	1946	7.3	25.3
M. Alemán Valdés (1946-1952)	1947	5.3	25.8
	1948	3.9	25.7
	1949	5.6	25.8
	1950	13.1	26.5
	1951	9.2	26.9
	1952	6.2	27.5
A. Ruiz Cortínez (1952-1958)	1953	-1.5	27.0
	1954	8.1	26.5
	1955	10.2	27.0
	1956	10.4	27.9
	1957	7.7	27.9
	1958	4.4	27.6
A. López Mateos (1958-1964)	1959	8.1	29.0
	1960	8.6	29.2
	1961	5.2	29.3
	1962	5.5	29.5
	1963	9.8	30.0
	1964	13.8	30.6
G. Díaz Ordaz (1964-1970)	1965	9.0	31.3
	1966	9.6	32.1
	1967	8.7	32.8
	1968	9.9	33.4
	1969	6.7	33.5
	1970	9.7	34.4
L. Echevarría Álvarez (1970-1976)	1971	2.5	34.1
	1972	9.3	34.8
	1973	9.2	35.3
	1974	7.2	35.7
	1975	4.3	35.8
	1976	3.8	36.4
J. López Portillo (1976-1982)	1977	9.7	36.9
	1978*	10.2	37.9
	1979	10.3	34.9
	1980	7.2	35.1
	1981	7.4	35.3
	1982	-2.0	35.0

Fuente: INEGI: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, SPP-INEGI, 1985, pp. 319-324.

*De 1941 a 1978 base precios constantes de 1960.
De 1976 a 1982 se utilizan los precios de 1970.

CRECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO Y PARTICIPACIÓN EN EL
PRODUCTO INTERNO BRUTO (precios constantes), 1941-1982.

Sexenio	Año	Crecimiento	Participación
M. Avila Camacho (1940-1946)	1941	9.2	19.3
	1942	14.2	20.8
	1943	-4.2	15.3
	1944	5.4	18.3
	1945	1.0	17.3
	1946	4.3	17.5
M. Aleman Valdés (1946-1952)	1947	3.1	17.5
	1948	9.9	18.4
	1949	9.8	19.2
	1950	9.7	19.2
	1951	5.3	18.7
	1952	-2.6	17.5
A. Ruiz Cortinez (1952-1958)	1953	-0.1	17.4
	1954	17.0	16.5
	1955	9.1	16.6
	1956	-1.8	17.1
	1957	7.6	17.1
	1958	6.8	17.4
A. López Mateos (1958-1964)	1959	-3.1	16.3
	1960	5.2	15.9
	1961	1.8	15.4
	1962	3.8	15.3
	1963	5.2	14.9
	1964	7.5	14.3
G. Díaz Ordaz (1964-1970)	1965	5.4	14.2
	1966	1.7	13.5
	1967	2.7	13.1
	1968	3.1	12.5
	1969	1.1	11.8
	1970	4.0	11.6
L. Echeverría A. (1970-1976)	1971	2.0	11.5
	1972	0.5	10.7
	1973	2.2	10.2
	1974	2.7	9.9
	1975	1.0	9.6
	1976	1.1	9.5
J. López Portillo (1976-1982)	1977	5.1	9.7
	1978	4.5	9.4
	1979	-2.0	9.1
	1980	7.1	9.0
	1981	6.1	8.8
	1982	-1.0	8.8

Fuente: INEGI: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, SPP-INEGI, 1985, p.312.

Nota: De 1941 a 1978 se tomaron como base precios de 1960; de 1979 a 1982 se tomaron como base precios de 1970.

ANEXO 4

INCREMENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN MEXICO
1970-1982 A PRECIOS CONSTANTES DE 1970

Sexenio	Año	Crecimiento Anual (%)
Luis Echeverría Alvarez (1970-1976)	1971	3.4
	1972	8.5
	1973	8.4
	1974	6.1
	1975	5.6
	1976	4.2
José López Portillo (1976-1982)	1977	3.4
	1978	8.2
	1979	9.1
	1980	8.3
	1981	7.9
	1982	-0.5

Fuente: INEGI: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, SPP-INEGI, 1985, p.314.

ANEXO 5

CRECIMIENTO DE LAS PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES
1964-1982

Sexenios	Año	Extrac. y Carbon	Petró- leo	Electri- cidad	Construc- ción	Trasn- formac
G. Díaz O.	1965	-2.1	5.0	9.5	-1.5	12.7
	1966	2.8	4.9	14.0	13.4	9.6
	1967	3.8	14.2	11.9	13.0	7.0
	1968	2.2	8.5	19.6	7.3	10.4
	1969	5.3	4.6	13.8	9.4	8.3
	1970	2.4	10.1	11.3	4.8	8.7
Luis Echeverría	1971	0.4	2.8	7.9	-2.6	3.1
	1972	0.5	7.9	8.8	17.6	8.4
	1973	9.7	1.4	10.9	15.9	9.0
	1974	14.5	14.2	9.4	5.9	6.0
	1975	-6.0	8.4	5.8	5.9	3.6
	1976	1.1	10.8	19.7	-1.6	3.6
J. López Portillo	1977	2.1	18.8	8.5	-2.3	3.3
	1978	1.8	14.2	8.5	13.3	9.2
	1979	4.7	14.6	15.7	14.1	8.7
	1980	10.4	30.1	6.4	12.3	7.2
	1981	10.4	18.1	8.3	11.8	7.0
	1982	0.3	13.0	6.6	-5.0	-2.9

Fuente: INEGI: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, México, SPP-INEGI, pp. 319-324.

Nota: De 1965 a 1978 se toman como base los precios de 1960;
de 1979 a 1982 se toman como base los precios de 1970.

MEXICO

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN
1980 - 1990
(Millones de dólares)

Anexo 6

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Manufacturas	3570.7	4098.5	3386.1	5447.9	6985.7	6427.9	7782.1	10588.1	12287.5	13014.1	14783.7
%	23	20	16	24	29	30	49	51	60	57	55
Petróleo	9448.8	13305.2	15662.7	14793.1	14967.5	13308.8	5580.2	7876.9	5883.5	7291.8	8920.7
%	61	66	74	66	62	61	35	38	29	32	33
Agricultura y Silvicultura	1403.9	1378.2	1096.9	966.8	1306.4	1184.6	1777.7	1295.3	1399.4	1461.5	1722.9
%	9	7	5	4	5	5	11	6	7	6	6
Resto	1088.5	1320.2	1124.1	1104.3	963.5	742.5	891.1	895.9	994.7	997.5	1352.1
%	7	7	5	6	4	4	5	5	4	5	6
TOTAL	15511.9	21102.1	21229.7	22312.1	24196.1	21663.8	16031.1	20656.2	20565.1	22764.9	26779.3
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Banco de México, Indicadores Económicos, INEGI, Estadística del Comercio Exterior de México.

ANEXO 7

A partir de 1985, son diez los productos que pasan a jugar un papel importante en las exportaciones manufactureras de nuestro país. En términos de su participación en las exportaciones de 1989 (37.9%):

PRODUCTOS	%
1. Automóviles para el transporte de personas.	11.8
2. Motores para automóviles.	10.5
3. Partes sueltas para automóviles.	3.1
4. Partes y piezas sueltas para maquinaria.	2.1
5. Hierro y acero manufacturado.	2.0
6. Vidrio, cristal y sus manufacturas.	1.8
7. Hierro en barras y en lingotes.	1.8
8. Ácidos policarbónicos.	1.7
9. Fibras textiles artificiales o sintéticas.	1.7
10. Cables aislados para electricidad.	1.4
Subtotal	37.9

Dentro de estos productos destacan los de la industria automotriz y de las ramas ligadas a su desarrollo, que en su conjunto pesan 25.4%

Fuente: INEGI: Estadísticas del Comercio Exterior de México.

ANEXO B

PARTICIPACION RELATIVA DE LAS PRINCIPALES
INDUSTRIAS EN MEXICO.

NOMBRE DE LA EMPRESA	PARTICIPACION RELATIVA EN LAS EXPORTACIONES (%)	PARTICIPACION ACUMULADA (%)
Chrysler de México	4.2	4.2
	4.1	8.3
Ford Motor Company	3.2	11.5
088888 *	3.1	14.6
Unión Nal. de Organismos D.	2.7	17.3
Volkswagen de México	1.9	19.2
Aeronaves de México	1.8	21.0
IBM de México	1.4	22.4
Met. Mex. Peñoles, S.A.	1.3	23.7
Industrial Minera México	1.0	24.7
Renault Industrias México, S.A.	1.0	25.7
Nissan Méx., S.A. de C.V.	0.8	26.5

* Se recurrió a la clave en virtud de que la fuente de información no consigna la razón social de la(s) empresa(s) a la que pertenece.

M E X I C O
 ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN
 1980 - 1990
 (Millones de dólares)

Anexo 9

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Manufacturas	16406.8	21036.9	12971.4	6644.2	9121.6	11261.1	10202.2	10771.3	16743.9	20802.9	27026.1
%	87	88	90	78	81	85	89	88	89	91	91
Agricultura y Silvicultura	1844.1	2205.5	927.1	1621.2	1695.9	1296.1	783.1	971.1	1396.7	1746.9	1829.0
%	10	9	6	19	15	10	7	8	7	8	6
Resto	645.7	742.1	538.6	285.5	436.8	655.1	447.1	480.5	757.6	859.9	912.3
%	3	3	4	3	4	5	4	4	4	3	3
TOTAL	18896.6	23984.4	14437.1	8550.9	11254.3	13212.2	11432.4	12222.9	18898.2	23409.7	29775.3
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Banco de México. Indicadores Económicos. INEGI. Estadística del Comercio Exterior de México.

M E X I C O
BALANZA COMERCIAL
1980 - 1990
(Millones de dólares)

Año 10

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 p/
Exportaciones	15511.9	20102.1	21229.7	22312.1	24196.1	21663.8	16031.1	20556.2	20565.1	22764.9	26779.3
Importaciones	18856.6	23984.4	14437.1	8550.9	11254.3	13217.2	11437.4	12222.9	18898.2	23409.7	29775.3
SALDO	-3384.7	-3882.3	6792.6	13761.2	12941.8	8451.6	4598.7	8433.2	1666.9	-644.8	-2996.1
Maquiladoras	772	976	851	818	1155	1268	1295	1598	2337	3052	3635
SALDO (Incluye Maquiladoras)	-2613	-2906	7644	14579	14097	9720	5894	10031	4004	2407	639

p/ Cifras preliminares * Se refiere al concepto de Servicios de Transformación de la Balanza de Cuenta Corriente.

FUENTE: Banco de México. Indicadores Económicos. INEGI. Estadística del Comercio Exterior de México.

ANEXO II
MEXICO
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION

PRODUCTOS DE IMPORTACION	PARTICIPACION EN LAS IMPORTACIONES TOTALES		TASA DE FRECUENCIA		
	1982	1989	85/82	89/85	89/82
1. Material de ensamble para automóviles.	4.0	4.1	(17.4)	30.3	12.0
2. Máq. para el proceso de inf. y sus partes	1.1	2.1	29.3	20.8	24.4
3. Refacc. para automóviles y camiones.	2.1	2.7	(0.9)	22.0	62.2
4. Receptores y transmisores de radio y T.V.	0.6	2.3	15.5	44.5	142.0
5. Pzas. y partes para instalacs. eléctricas.	2.0	2.2	2.3	14.3	825.0
6. Leche en polvo	0.6	2.0	0.1	46.4	86.9
7. Láminas de hierro y acero.	2.1	1.8	(22.8)	31.9	63.7
8. Pasta de celu- losa para fabr. papel.	0.8	1.7	14.7	21.8	5.7
9. Mezclas t pre- paración de uso industrial.	1.4	1.6	3.2	12.8	20.0
10. Aparatos y eq. radiofónico y telegráfico.	1.0	1.6	10.4	16.5	40.5
11. Máq. para la industria textil y sus partes.	1.7	1.4	(20.9)	26.9	90.1
12. Máq. p/trabajar los metales	4.2	1.3	(30.1)	10.7	33.6
13. Resinas nat. o sintéticas.	0.5	1.1	11.9	24.5	49.5
14. Bombas, moto- bombas y turbo- bombas.	2.0	1.1	(4.6)	1.1	20.0
15. Papel y carbón	1.0	1.0	(15.4)	31.5	72.3
SUBTOTAL	25.1	29.0			

Fuente: INEGI: Estadísticas del Comercio Exterior de México, Enero-Febrero, 1990.

M E X I C O
 IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN
 1980 - 1990
 (Millones de dólares)

Anexo 12

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 1/
Bienes de Consumo	2450	2813	1517	614	848	1082	846	768	1922	3499	4497
%	13.01	11.76	10.51	7.18	7.54	8.19	7.40	6.28	10.17	14.95	16.68
Bienes de uso Intermedio	11209	13541	8418	5740	7833	8965	7632	8824	12950	15143	16390
%	59.52	56.59	58.31	67.13	69.60	67.85	66.76	72.19	68.53	64.69	60.79
Bienes de Capital	5174	7575	4503	2197	2573	3165	2954	2631	4027	4769	6076
%	27.47	31.65	31.19	25.69	22.86	23.96	25.84	21.52	21.31	20.37	22.53
TOTAL	18832	23930	14437	8551	11254	13212	11432	12223	18896	23410	26963
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1/ enero noviembre

Fuente: Banco de México. Indicadores Económicos. INEGI. Estadística del Comercio Exterior de México.

M E X I C O
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS
 1980 - 1990
 (Millones de dólares)

Anexo 13

<u>AÑO</u>	<u>NUEVA</u>	<u>ACUMULADA</u>	<u>INDUSTRIA DE TRANSFORMACION</u>	<u>SERVICIOS</u>	<u>COMERCIO</u>	<u>INDUSTRIA EXTRACTIVA</u>	<u>AGROPECUARIO</u>
1980	1623	8459	6560	716	755	420	8
1981	1701	10160	7965	1036	925	231	3
1982	626	10877	8347	1272	926	237	5
1983	684	11470	4944	1285	984	252	5
1984	1442	12900	10213	1407	1016	258	6
1985	1871	14629	11379	1842	1125	276	6
1986	2424	17053	13298	2165	1277	307	6
1987	3877	20930	15699	3599	1255	356	22
1988	3157	24087	16719	5477	1502	380	10
1989 p/	2500	26587	17701	6579	1889	390	29
1990 e/	4399	30310	18894	8782	2060	484	90

128

p/ Cifras preliminares e/ Cifras estimadas

FUENTE: Carlos Salinas de Gortari, Segundo Informe de Gob., 1990. Anexo Estadístico..

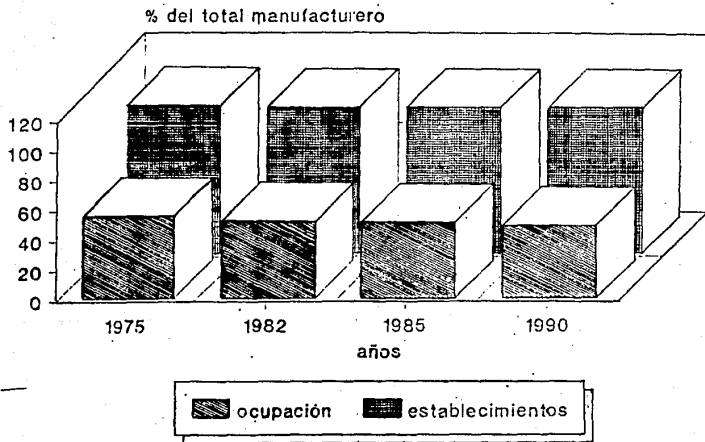
SECOFI: Dirección General de Inversión Extranjera. Dirección de Estudios Económicos.

ANEXO 14
 PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
 ESTABLECIMIENTOS POR RAMA
 DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

RAMA	1982	1985	1990
ALIMENTOS	15,326	17,163	22,099
BEBIDAS	834	838	1,077
TABACO	29	23	29
TEXTIL	2,661	2,542	2,893
PRENDAS DE VESTIR	7,550	7,972	10,897
CALZADO Y CUERO	4,471	4,673	6,099
PRODUCTOS DE MADERA	1,213	1,831	2,925
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	2,358	3,171	5,358
PAPEL	530	612	800
EDITORIAL E IMPRENTA	4,965	5,321	7,433
QUIMICA	2,526	2,853	3,575
PETROQUIMICA	80	139	172
HULE Y PLASTICO	3,397	3,637	4,227
MINERALES NO METALICOS	4,590	4,684	5,720
METALICA BASICA	935	1,027	1,340
PRODUCTOS METALICOS	15,893	15,740	18,689
MAQ. Y EQ. NO ELECTRICO	3,515	4,136	5,199
MAQ. Y APAR. ELECTRICOS	1,798	2,124	2,719
EQUIPO DE TRANSPORTE	798	1,031	1,450
OTRAS MANUFACTURAS	3,533	3,557	4,212
TOTAL	77,002	83,074	106,913

Fuente: Elaborado por el CEI con base en las estadísticas básicas de 1982 - 1986, publicadas por la SECOFI.

PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (ESTABLECIMIENTOS Y OCUPACION).



Elaborado por el CEI con datos de SECOFI

ANEXO 16
 PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
 PERSONAL OCUPADO POR RAMA
 DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

RAMA	1982	1985	1990
ALIMENTOS	162,334	184,795	236,651
BEBIDAS	27,774	28,122	29,009
TABACO	1,144	1,095	1,408
TEXTIL	72,807	75,283	83,935
PRENDAS DE VESTIR	117,843	134,285	173,579
CALZADO Y CUERO	71,676	77,477	91,899
PRODUCTOS DE MADERA	20,821	28,274	40,327
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	37,925	43,139	61,207
PAPEL	14,968	19,848	24,265
EDITORIAL E IMPRENTA	52,230	56,713	80,407
QUIMICA	72,936	82,279	96,502
PETROQUIMICA	1,747	3,141	3,934
HULE Y PLASTICO	72,863	84,653	106,841
MINERALES NO METALICOS	56,183	63,976	74,940
METALICA BASICA	19,660	22,950	30,461
PRODUCTOS METALICOS	194,583	204,960	234,124
MAQ. Y EQ. NO ELECTRICO	39,850	49,817	63,399
MAQ. Y APAR. ELECTRICOS	44,235	57,502	73,678
EQUIPO DE TRANSPORTE	15,146	19,361	29,747
OTRAS MANUFACTURAS	30,372	38,563	47,980
TOTAL	1'127,124	1'276,233	1'584,295

Fuente: Elaborado por el CEI con base en las estadísticas básicas de 1982 - 1986, publicadas por la SECOFI.

ANEXO 17
INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
EN LOS ESTABLECIMIENTOS TOTALES.

ESCALA ECONOMICA	1982	%	1985	%	1990	%
MICRO INDUSTRIA	60,933	77.5	64,590	76.1	84,499	77.3
PEQUEÑA INDUST.	13,750	17.5	15,856	18.7	19,111	17.5
MEDIANA INDUST.	2,279	2.9	2,628	3.1	3,303	3.0
SUBSECTOR PyMI	77,002	98.0	83,074	97.8	106,913	97.8
GRAN INDUSTRIA	1,571	2.0	1,828	2.2	2,422	2.2
TOTAL	78,573	100.0	84,902	100.0	109,335	100.0

Fuente: Elaborado por el CEI con base en datos de la Dir.
Gral. de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo
Regional de la SECOFI.

ANEXO 18
INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
EN LA OCUPACION TOTAL.

ESCALA ECONOMICA	1982	%	1985	%	1990	%
MICRO INDUS.	251,920	11.6	270,731	10.8	351,586	10.8
PEQ. INDUST.	523,385	24.1	597,376	23.8	718,189	22.1
MED. INDUST.	351,819	16.2	408,126	16.3	514,520	15.8
SUBSEC. PyMI	1127,124	51.9	1276,233	50.8	1584,295	48.7
GRAN INDUST.	1044,598	48.1	1235,257	49.2	1669,438	51.3
TOTAL	2171,722	100.0	2511,490	100.0	3253,773	100.0

Fuente: Elaborado por el CEI con base en datos de la Dir.
Gral. de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo
Regional de la SECOFI.

ANEXO 19
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
ESTABLECIMIENTOS
POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	1982	1985	1990 (1)
AGUASCALIENTES	1,170	1,192	1,972
BAJA CALIFORNIA P.	1,952	2,044	2,271
BAJA CALIFORNIA S.	265	228	461
CAMPECHE	480	514	615
COAHUILA	2,213	2,457	2,412
COLIMA	378	411	502
CHIAPAS	774	834	1,133
CHIHUAHUA	2,025	2,439	3,446
DISTRITO FEDERAL	1,786	19,576	23,916
DURANGO	1,187	1,304	1,687
GUANAJUATO	5,267	5,393	7,549
GUERRERO	1,115	959	1,348
HIDALGO	1,092	1,161	1,518
JALISCO	7,376	8,489	12,122
MEXICO	3,020	3,178	9,941
MICHOACAN	1,877	2,192	2,694
MORELOS	872	1,017	1,239
NAVAJIT	589	565	722
NUEVO LEON	5,935	6,193	8,450
OAXACA	765	770	1,043
PUEBLA	2,616	2,863	3,123
QUERETARO	783	301	1,497
QUINTANA ROO	174	245	442
SAN LUIS POTOSI	1,519	1,596	1,998
SINALOA	1,793	2,024	2,453
SONORA	1,768	2,085	2,524
TABASCO	591	619	804
TAMAULIPAS	1,964	1,142	2,959
TLAXCALA	374	432	638
VERACRUZ	2,551	2,582	3,489
YUCATAN	1,152	1,266	1,674
ZACATECAS	592	624	835
TOTAL	77,002	83,074	105,915

Nota: (1) Los datos relativos a 1990 se refieren al total de la industria manufacturera y no sólo de la PYMI.

Fuente: Elaborado por el CEM con cifras de SECOFI.

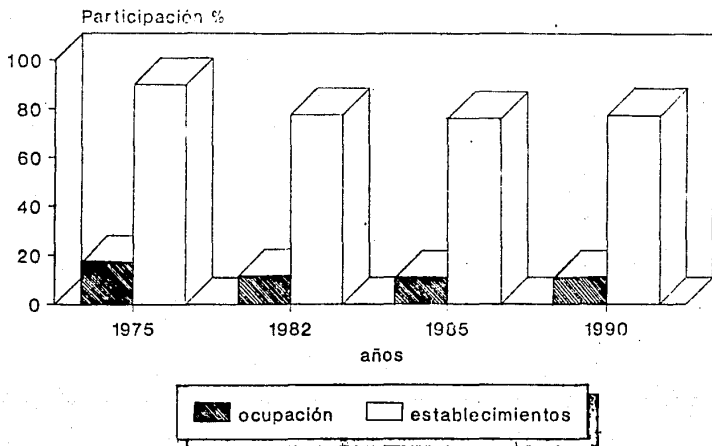
ANEXO 20
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
POBLACION OCUPADA
POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	1982	1985	1990 (1)
AGUAS CALIENTES	14,955	17,586	46,381
BAJA CALIFORNIA N.	20,881	42,952	152,297
BAJA CALIFORNIA S.	2,032	2,458	5,263
CAMPECHE	4,874	5,590	6,730
COAHUILA	24,655	31,720	130,657
COLIMA	2,951	3,254	6,179
CHIAPAS	5,032	6,281	10,676
CHIHUAHUA	20,469	31,240	240,154
DISTRITO FEDERAL	244,901	283,481	639,402
DURANGO	20,352	23,987	53,940
GUANAJUATO	67,691	76,891	137,917
GUERRERO	3,815	5,910	11,144
HIDALGO	16,277	18,463	45,748
JALISCO	97,014	118,120	245,576
MEXICO	252,933	248,116	464,069
MICHOCAN	21,249	19,215	43,356
MOQUELOS	11,356	12,489	35,848
NAVARIT	4,263	4,759	10,248
NUEVO LEON	84,637	94,732	282,520
OAXACA	7,313	6,055	15,226
PUEBLA	50,498	53,372	123,590
QUERETARO	14,646	18,196	64,903
QUINTANA ROO	1,293	1,830	4,663
SAN LUIS POTOSI	19,443	23,180	54,217
SINALOA	16,580	19,497	34,264
SONORA	18,192	23,300	84,505
TABASCO	4,618	4,899	10,556
TAMAULIPAS	16,181	21,193	124,643
TLAXCALA	12,522	13,249	28,791
VERACRUZ	22,508	25,757	81,666
YUCATAN	12,052	14,388	33,552
ZACATECAS	2,928	4,083	5,340
TOTAL	1'127,124	1'276,233	1'584,295

Nota: (1) Los datos relativos a 1990 se refieren al total de la industria manufacturera y no sólo de la PYMI.

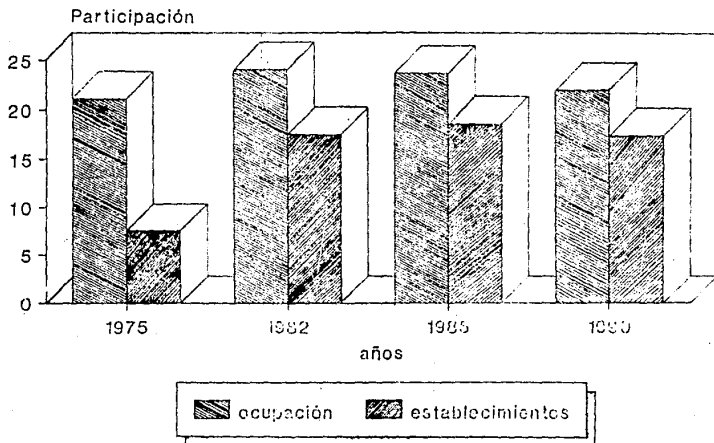
Fuente: Elaborado por el CEI con cifras de SECOFI.

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION DE LA MICRO INDUSTRIA, 1975-1990.



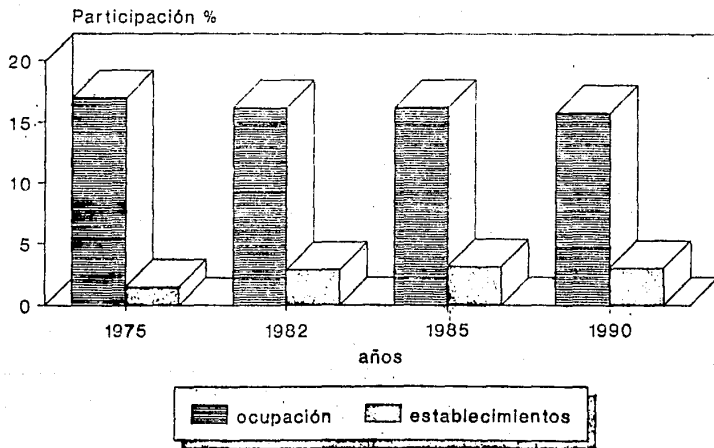
Elaborado por el CEI con datos de Secofi

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA, 1975-1990.



Elaborado por el CEFI con datos de SECOFI

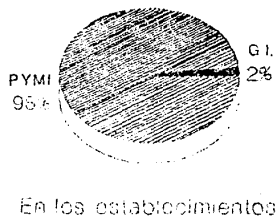
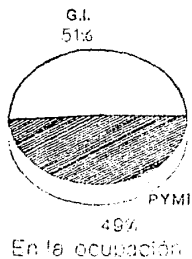
INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION DE LA MEDIANA INDUSTRIA, 1975-1990.



Elaborado por el GEI con datos de SECOFI

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION DE LA GRAN INDUSTRIA

1990



138

ANEXO 24

Elaborado por el CEI con datos de SECOFI

ANEXO 25

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

OBJETIVOS:

Otorgar respaldo financiero y asistencia técnica en la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas que se dediquen a actividades industriales de transformación, comerciales y de servicios, cuyos propósitos de inversión contribuyan a mejorar su productividad, eficiencia y fomenten el desarrollo regional.

Otorgar financiamiento a las Uniones de Crédito a través del sistema bancario nacional cuando realicen programas comunes de apoyo a sus asociados, tales como compras de insumos y materias primas o adquisiciones de activos de uso común que beneficien a los socios de éstas.

SUJETOS DE APOYO:

Personas físicas o morales que se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicio y que se clasifiquen como micro y pequeñas empresas.

Uniones de Crédito que apoyen las compras en común e inversiones en activos fijos de uso común para micro y pequeñas empresas asociadas a la Unión.

DEFINICION DE ESTRATO DE EMPRESA SEGUN SECOFI

ESTRATO	VENTAS NETAS	No.DE EMPLEADOS
MICROEMPRESA	110 (1)	HASTA 15
PEQUEÑA EMPRESA	1,115 (1)	HASTA 100
MEDIANA EMPRESA	2,100 (1)	HASTA 250

(1) VECES EL SALARIO MINIMO GENERAL ELEVADO AL AÑO.

TIPOS DE CREDITO:

Habilitación o Avío.- Cuyo destino sea la compra de materias primas, materiales y productos terminados para su comercialización, propios del giro a que se dedican, así como al pago de salarios y gastos directos de operación.

.../

Refaccionario: Para adquisición de maquinaria y equipo de carácter productivo, o bien para el almacenamiento, exhibición o distribución de productos o servicios, así como sus gastos de instalación.

Refaccionario para la adquisición, construcción, ampliación o modificación de instalaciones físicas industriales o para el almacenamiento, distribución o exhibición de productos o servicios.

Hipotecario Industrial: Para cancelar pasivos bancarios o de proveedores o para enfrentar problemas de carácter financiero de la empresa, derivados de sus operaciones normales y productivas.

MONTOS MÁXIMOS DE FINANCIAMIENTO POR TAMAÑO DE EMPRESA

TIPO DE CRÉDITO	MILLONES DE PESOS	
	MICRO	PEQUEÑA
HABILITACIÓN O AVIO	150	1,500
REFACCIONARIO		
-- Maquinaria y Equipo	150	1,500
-- Instalaciones físicas	150	1,500
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	80	800
MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO POR EMPRESA	400	4,000

PLAZO DE AMORTIZACIÓN Y PERIODOS DE GRACIA
POR TIPO DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
	AMORTIZACIÓN/GRACIA	AMORTIZACIÓN/GRACIA
HABILITACIÓN O AVIO	3 AÑOS/06 MESES	2 AÑOS/06 MESES
REFACCIONARIO		
--MAQ./EQUIPO	10 AÑOS/18 MESES	7 AÑOS/12 MESES
--INST.FÍSICAS	12 AÑOS/36 MESES	5 AÑOS/12 MESES
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	7 AÑOS/18 MESES	5 AÑOS/12 MESES

PARTICIPACION DE NACIONAL FINANCIERA POR TIPO
DE CREDITO Y TAMAÑO DE EMPRESA

TAMAÑO	HABILITACION O AVIO	REFACCIONARIO	HIPOTECARIO INDUSTRIAL
MICRO	100%	100%	90%
PEQUEÑA	85%	85 * 80 **	80%

* MAQUINARIA Y EQUIPO
** INSTALACIONES FISICAS

PARTICIPACION DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
POR TIPO DE CREDITO Y TAMAÑO DE EMPRESA

TAMAÑO	HABILITACION O AVIO	REFACCIONARIO	HIPOTECARIO INDUSTRIAL
MICRO	0%	0%	10%
PEQUEÑA	15%	15% * 20% **	20%

* MAQUINARIA Y EQUIPO
** INSTALACIONES FISICAS

TASAS DE INTERES POR TAMAÑO DE EMPRESA

TAMAÑO	TASA AL USUARIO FINAL
MICRO	CETES + 6
PEQUEÑA	CETES + 6


**FORMULARIO DE SOLICITUD DE DESCUENTO
MICO Y PERRERA EXPRESA**

FECHA DE ELABORACION: _____

INSTITUCION INTERMEDIARIA: _____ FECHA DE ELABORACION: 24/01/87
 NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____
 DOMICILIO DE LA PLANTA: _____ CALLE _____ No. _____ CIUDAD _____
 ESTADO: _____ MUNICIPIO: _____
 PARQUE INDUSTRIAL: _____
 DEL ULTIMO EJERCICIO FISCAL APORTAR: VENTAS NETAS: _____ PERSONAL OCUPADO: _____
 GIRO: _____
 PRINCIPALES PRODUCTOS: _____
 FECHA DE CONSTITUCION: _____ INICIO DE ACTIVIDADES: _____
 PROYECTO DE INVERSION: _____

TIPO DE CREDITO	HABILITACION O AUID *	REFERENCIONARIO *				INSTITUCION INDUSTRIAL *	TOTAL
	CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRECATORIA **	CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRECATORIA O HIPOTECARIA **	CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRECATORIA **	CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRECATORIA **	CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRECATORIA **		
RECURSOS	MATERIAS PRIMAS Y MERCANCIAS	SALARIOS Y GASTOS	TERRENO INDUSTRIAL	LOCAL O NAUVE INDUSTRIAL	MAQUINARIA EQUIPO Y MOBILIARIO	PROVEEDORES BANCOS	
NAFIN							
INSTITUCION INTERMEDIARIA							
SUBTOTAL							
APORTACIONES ACCIONARIAS							
RECURSOS PROPIOS							
PROVEEDORES							
OTROS							
TOTAL							
PLAZO TOTAL (EN MESES)							
NUM. DE AMORTIZACIONES (EN MESES)							
* HABILITACION O AUID REVOLVENTE: SI ___ NO ___ ** CREDITO SIMPLE EN CUENTA CORRIENTE: SI ___ NO ___							

PARA USO EXCLUSIVO DE NACIONAL FINANCIERO

P SP SSP AA N OFICINA DE TRAMITE: _____ CAPITAL CONTABLE \$ _____ FECHA DE RECEPCION: _____
 PRIORITARIA: SI ___ NO ___ INCONVENIENTE: SI ___ NO ___ ZONA ECO. _____ FECHA DE VENCIMIENTO DE LA LINEA: _____
 PARTICIPACION EN LA UNION \$ _____ VENTAS EXTERNAS \$ _____ EMPLEO: ACTUALES _____ GENERADOS _____

* APLICABLE AL SECTOR INDUSTRIAL

* APLICABLE A LOS SECTORES COMERCIO Y SERVICIOS

14
**FORMATO DE INFORMACION COMPLEMENTARIA DE LAS
 MICO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

FECHA DE ELABORACION: / /

I.-ASPECTOS PRODUCTIVOS:

I.1.-CAPACIDAD DE PRODUCCION Y/O VENTAS:

PRINCIPALES PRODUCTOS	CANTOS DE LAS VENTAS	
	CANTIDAD ACTUAL (PROMEDIO MENSUAL)	CANTIDAD PROYECTADA (PROMEDIO MENSUAL)
1.-		
2.-		
3.-		
4.-		
5.-		

¿DIGERÁ FIGURA SU LINEA DE
 PRODUCTOS O MERCANCIAS:
 SI ___ NO ___
 EN CASO AFIRMATIVO CUALES:

1.-
2.-
3.-
4.-
5.-

I.2.-PERSONAL EMPLEADO:

PERSONAL	ADMINISTRATIVOS	VENTAS	TECNICOS	OBREROS*		EMPLEADOS	TOTAL
				CALIFICADOS	NO CALIFICADOS		
ACTUAL
PROYECTADO

I.3.-APROVECHAMIENTO DE CAPACIDAD:

EN QUE PORCENTAJE UTILIZA SU MAQUINARIA Y EQUIPO:
ACTUAL: 20% ___ 40% ___ 60% ___ 80% ___ 100% ___
PROYECTADO: 20% ___ 40% ___ 60% ___ 80% ___ 100% ___

I.4.-MATERIAS PRIMAS, MERCANCIAS O INCIENALES:

PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS MERCANCIAS O MATERIALES	EFICIENCIA	PLAZO QUE LE CONCEDER
1.-
2.-
3.-
4.-

II.-ASPECTOS DE MERCADO:

II.1.-PRINCIPALES CLIENTES:

NOMBRE O RAZON SOCIAL	PLAZOS QUE OTORGA
1.-
2.-
3.-
4.-
5.-

II.2.-VENTAS:

A).-DONDE VENDE SUS PRODUCTOS:

LOCAL ___ REGIONAL ___ ESTATAL ___ NACIONAL ___ EXTRANJERO ___

B).-¿CÓMO VENDE SUS PRODUCTOS LOS VENDE-DO:

DISTRIBUIDORES ___ MAYORISTAS ___ DETALLISTAS ___ DIRECTAS ___

PRINCIPALES ACCIONISTAS:

NOMBRE		PORCENTAJE DE PARTICIPACION	NACIONALIDAD	EMPRESAS PERTENECIENTES AL GRUPO EMPRESARIAL	
1.				1.	
2.				2.	
3.				3.	
4.				4.	
5.				5.	

PRINCIPALES COMPETIDORES:

NOMBRE O RAZON SOCIAL	LINEA DE PRODUCTOS	LOCALIDAD	PLAZO QUE LE OTORGAN
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

OPORTUNIDADES DE MERCADO:

.....

.....

.....

PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFECTAN LA EMPRESA:

.....

.....

.....

III.-ASPECTOS DE TENDENCIA:

- A).-PRODUCE O VENDE BIENES DE CONSUMO BASICO: SI ___ NO ___
- B).-SUS SERVICIOS SON DE CONSUMO POPULAR: SI ___ NO ___
- C).-NEQUIERE EQUIPO ANTICONTAMINANTE: SI ___ NO ___
- D).-HA SOLICITADO APOYO FINANCIERO ANTERIORMENTE CON
RECURSOS DE RAFIA O DE LOS FONDOS QUE ADMINISTRAMOS: SI ___ NO ___
- E).-HA OBTENIDO APOYO DE OTROS FONDOS DE FOMENTO:
CUALES: _____ SI ___ NO ___
- F).-REEMPLAZARA MAQUINARIA EQUIPO O MOBILIARIO: SI ___ NO ___
- G).-RESOLVERA CUELLOS DE BOTELLA: SI ___ NO ___
- H).-DESCONCENTRARA SUS INSTALACIONES: SI ___ NO ___
- I).-INTEGRARA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS COMERCIAL O DE SERVICIOS: SI ___ NO ___

IV.-JUSTIFICACION DEL FINANCIAMIENTO:

INDIQUE BREVEMENTE LA RAZON POR LA QUE SOLICITA EL APOYO FINANCIERO CON RECURSOS DE RAFIA:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FIRMA DEL ACREDITADO

FIRMA DE LA INSTITUCION
CATEGORIZADA



BANCA SERFIN, S.R.C.

INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE
PRÉSTAMOS

Estamos solicitando a Usted algunos elementos de juicio que serán para nosotros de gran utilidad, permitiéndonos ofrecer a Usted Crédito Eventual o bien, tramitar la calificación de una Línea de Crédito en los renglones que el giro de su negocio lo amerite.

- Estados Financieros con antigüedad no mayor a 3 meses con sus respectivas Relaciones Analíticas.
- Estados Financieros preferentemente dictaminados y re-expresados al cierre de sus dos Ejercicios anteriores, con Notas Aclaratorias y Relaciones Analíticas.
- De los Estados Financieros anteriores acompañar:
 - a) Explicación de Pérdida del Ejercicio y de Ejercicios anteriores, si es que los reportan los Estados Financieros.
- Referencias Comerciales (Mínimo 5).
- Acta Constitutiva con datos del Registro.
- Propiedades ofrecidas en garantía, anexar copia de las Escrituras con datos de Registro.
- Copia de las Pólizas de Seguros Vigentes.

Los datos anteriores nos permitirán realizar un análisis determinando sus necesidades y ofrecerle la mejor opción.

A t e n t a m e n t e

BANCA SERFIN, S.R.C.
SUC. TACUBAYA (17)

ANEXO 24

PRINCIPALES EMPRESAS MECANIZADAS
Y MEDIANAS DE MÉXICO.

EMPRESAS	PERSONAL EMPLEADO	POSICION
MINERIA		
Carbonifera de México	ND	13
Técnica Mineral	150	35
Carbonifera de Nva. Rosita	431	36
Cia. Minera Edo. Colima	31	62
Cia. Minera Atoyac	ND	108
ALIMENTOS		
Marcas Alimenticias Internat	167	8
Ceres Internat. de Semillas	124	55
Mexagro Internacional	68	58
TEXTIL		
Telas Especiales de México	281	14
Artículos Elásticos	116	60
Ixtlera de Santa Catarina	272	71
Nacional Algodonero	78	84
PRENDAS DE VESTIR		
Grupo Industrial Pemsa	492	65
Ocho Rios	33	135
PAPEL Y CARTÓN		
Desechables Quirúrgicos e Ind.	125	43
Esp. Cilíndricas de Cartón	141	69
Bolsas y Papeles de la Frontera	18	130
IMPRESIÓN Y EDITORIAL		
Tipólito	115	73
QUÍMICA		
Poliurequímica	66	4
Espec. Químicas Monterrey	95	9

.../

Product. y Espec. Químicas	95	17
Química Coda	70	37
Darmomex	27	49
Concentrados Industriales	24	66
Pinturas y Texturizados	64	88
Salinas del Rey	42	115
Gas Carbonico Industrial	14	121
FARMACEUTICA		
Watson Phillips y Cia.	81	30
JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS		
Loduvy	59	120
ARTICULOS DE PLASTICO		
Caraco de Mexico	246	7
Productos Ind. Fotosi	94	62
Gautes Quirurgicos	88	96
RESINAS Y FIBRAS ARTIFICIALES		
Poliresinas Huastecas Albertos	85	27
Maquiladora Gnal. de Matamoras	109	38
Factor Quadrum	ND	126
PROD. DE MINERALES NO METALICOS		
Refractarios Hidalgo	236	46
Dapamex	348	61
Fibrarex	100	64
Pañuela y Contadero	166	85
Aquismon	42	100
Productos Calceños	49	102
CEMENTO		
Concretos del Bajío	76	19
Concretos Tamaulipas	49	28
Concreto Cemex	48	48
Concreto, Cascajo y Arena	50	63
Concreto Prmezclado Nal.	17	141
HIERRO Y ACERO		
Temple y Foja Fortuna	64	76
Teknik	80	117
Alta Aleación	29	134

PRODUCTOS METÁLICOS

Spinax Sando Mexicana	111	2
Industrial Texmelincan	315	10
Diteasa	140	31
Acme Fisa	88	47
Fojra Nacional	65	72
Hilaa	277	93
Comasa LTD	3	94

MAQ. Y EQUIPO ELECTRONICO

Versomex	148	29
Microproductos	72	50
Lightin de México	65	54
ICSA Electronica	35	93
Controlas Electricos Comasa	31	98
Instrumentos Bristol	17	112

MAQUINARIA Y EQUIPO

Fabricación de Maq. Pesada	239	15
Hércules	153	33
Sharples Stokes	84	51
Fabricaciones Ind. Maritimas	434	52
Photerm de Mexico Fab.	100	92
Interpro	109	95
Carrros de Ferrocarril de Durango	93	132

AUTOPARTES

Industrias Vortec	141	5
Grupo Ind. CYP	350	32

OTRAS IND. MANUFACTURERAS

Exito	226	20
Aparatos	64	63

CONSTRUCCION

Bace Construcciones	263	3
Constructora Bermúdez	315	6
Constructora Sugua	29	77
Karrenamex	940	122

Fuente: Expansión, Año XXII, Vol. XXII, No. 549.
Septiembre de 1990.

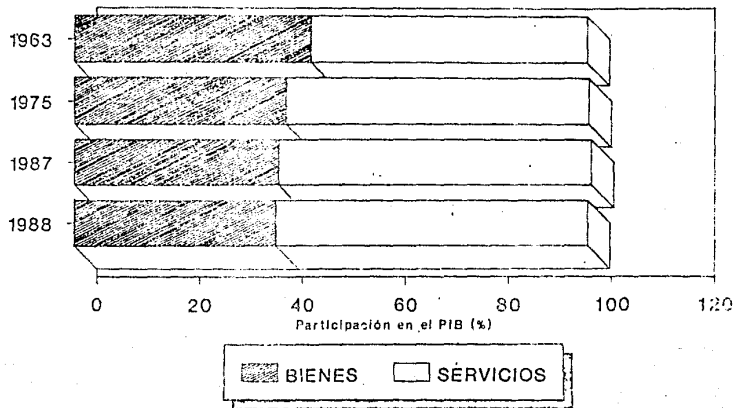
ANEXO 29
CANADA Y MEXICO: INDICADORES ECONOMICOS
COMPARADOS, 1990.

	CANADA	MEXICO
PIB NOMINAL 1/	583,533.0	233,750.0
PIB REAL 2/	0.8	3.9
PIB PER CAPITA 3/	22,020.0	2,882.0
BALANZA COMERCIAL 1/	10,000.0	(2,996.0)
IMPORTACIONES	122,000.0	29,775.3
EXPORTACIONES	132,000.0	26,779.3
SALDO EN CIA. CORR. 1/	(15,700.0)	(5,449.0)
COMO % DEL PIB	2.7	2.1
DEUDA EXTERNA 1/	48,000.0	93,062.0
DEUDA PER CAPITA 3/	1,811.3	1,186.0
INFLACION 2/	5.0	29.9
MONEDA 4/	1.2	2,828.0
AREA 5/	9,976.0	1,958.0
POBLACION 6/	26.5	81.1
P.E.A. 6/	13.6	26.0
P.E.A./ POP. TOTAL 6/	51.3	32.1

- 1/ millones de dólares 4/ dólares canadienses y pesos
2/ variación respecto al por dólar, respectivamente.
 año anterior 5/ miles de km.2
3/ dólares 6/ millones de personas

Fuente: Elaborado por el CEI con datos de Canadian
Statistics e INEGI.

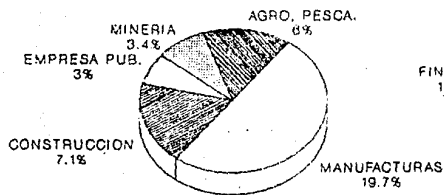
CANADA: COMPOSICION DEL PRODUCTO - INTERNO BRUTO, 1963-1988



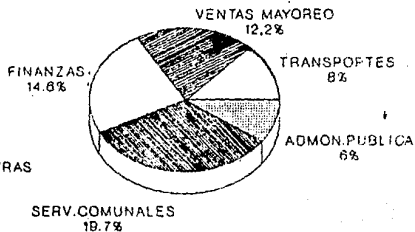
Elaborado por el CEI con datos de
Facts Canada.

CANADA: ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE BIENES Y SERVICIOS, 1988

(PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL PIB)



BIENES



SERVICIOS

Elaborado por el CEI con datos de Facts Canada.

ANEXO 32
CANADA: INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR, 1975-1988

RELACION	1975 %	1980 %	1985 %	1988 %
EXPORTACIONES/ PIB	19	24	25	23
IMPORTACIONES/PIB	20	22	22	21
EXPORT. MANUF./				
EXPORT. TOTALES	67	70	75	79
EXPORT. MANUF./				
PRODUCC. MANUF.	20	26	30	30
IMPORT. MANUF./				
CONSUMO MANUF.	25	27	31	31
EXPORT. B. CAPITAL/				
PROD. B. CAPITAL	31	35	49	45
IMPORT. B. CAPITAL/				
PROD. B. CAPITAL	55	60	64	63
IMPORT. B. CAPITAL/				
FORM. BTA. CAPITAL	43	48	66	61
IMPORT. B. INTERMED./				
PRODUCCION TOTAL	3	3	3	3

Fuente: Elaborado por el CEI con datos de ONUDI.

ANEXO 33

CANADA: SECTOR MANUFACTURERO
ACTIVIDADES PRINCIPALES, 1973 - 1987*
(PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL VALOR AGREGADO MANUFACTURERO)

RAMA DE ACTIVIDAD	1973-1975	1979-1981	1985-1987
ALIMENTOS	10.3	10.3	10.8
PAPEL	9.1	9.0	7.7
PRODUCTOS METALICOS	7.8	7.2	5.9
MAQ. NO ELECTRICA	5.3	6.8	6.7
MAQ. ELECTRICA	6.9	6.3	6.1
EQUIPO DE TRANSPORTE	11.2	10.5	13.0

* Se han seleccionado únicamente las actividades que participan con más del 5% del Valor Agregado Manufacturero.
Fuente: Elaborado por el CEI con datos de ONUDI.

ANEXO 34

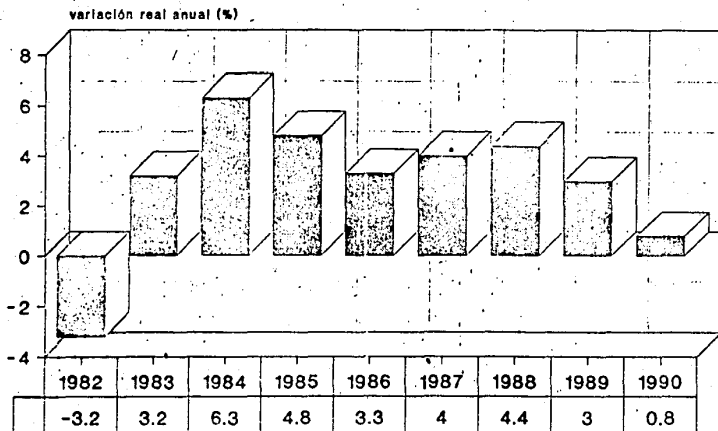
CANADA: RUBROS PRINCIPALES DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1980
(PARTICIPACION PORCENTUAL)

PRODUCTO EXPORTADO	PARTICIPACION EN EL VALOR EXPORTADO (%)
VEHICULOS DE TRANS.	12.7
PARTES PARA MOTOR	5.9
PAPEL	5.4
TRAILER Y TRACTORES	5.4
PISTA DE MADERA	4.8
MADERA BLANDA	3.9
TRIGO	3.3
PETROLEO CRUDO	3.0
ALUMINIO	2.6
GAS NATURAL	2.2
TOTAL	49.2

PRODUCTO IMPORTADO	PARTICIPACION EN EL VALOR IMPORTADO (%)
PARTES PARA EL MOTOR	11.0
VEHICULOS DE TRANS.	9.3
COMPUTADORAS	4.4
TELECOMUNICACIONES	2.4
TRAILER Y TRACTORES	2.3
PETROLEO	2.2
COMERCIO ESPECIAL	2.0
MOTORES P. VEHICULOS	2.0
SEMICONDUCTORES	2.0
AVIONES	1.6
TOTAL	39.2

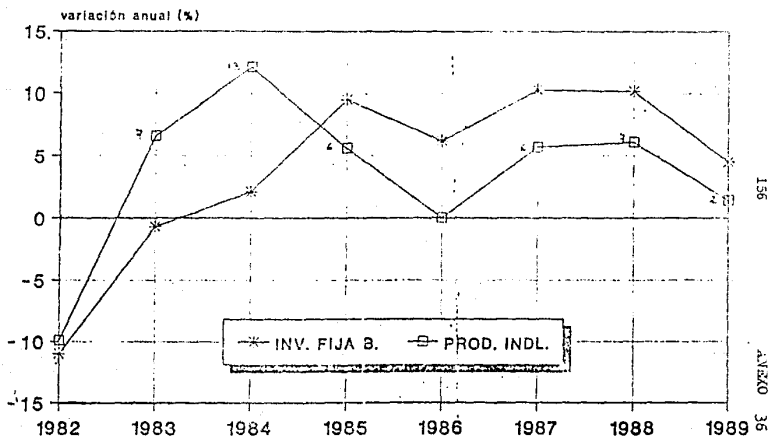
Fuente: Elaborado por el CEI con datos de ONUDI

CANADA: PRODUCTO INTERNO BRUTO 1982-1990



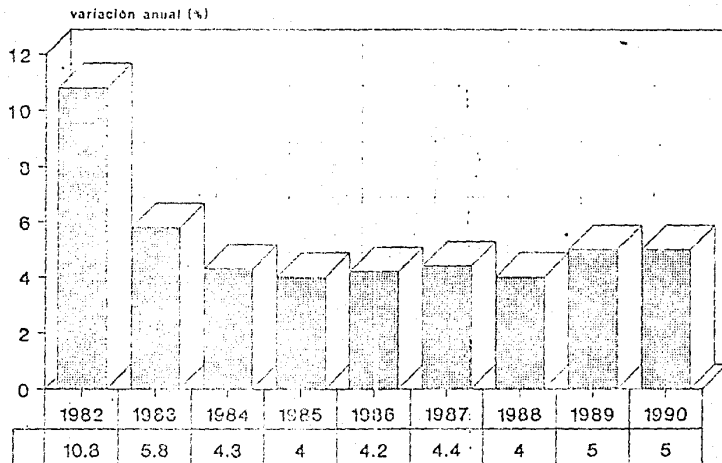
Elaborado por el CEI con datos de la
OCDE.

CÁNADA: INVERSION FIJA BRUTA Y PRODUCCION INDUSTRIAL, 1982-1989



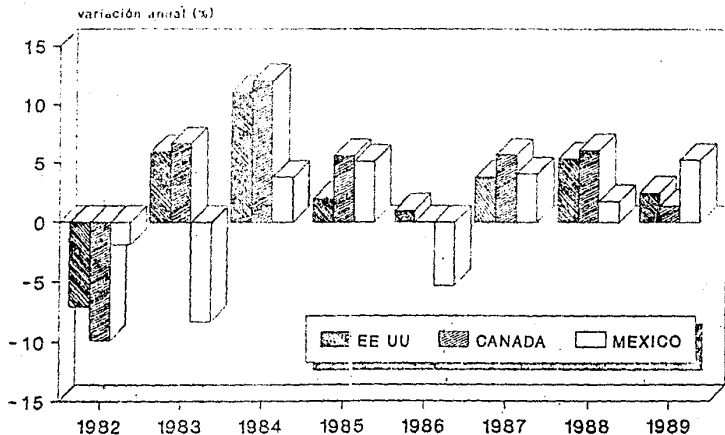
Elaborado por el CEI con datos de la OCDE.

CANADA: INFLACION, 1982-1990



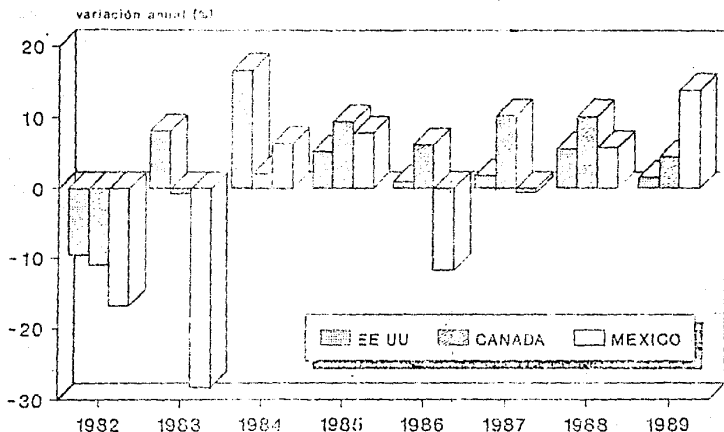
Elaborado por el CEI con datos de la
OCDE.

ESTADOS UNIDOS, MEXICO Y CANADA: PRODUCCION INDUSTRIAL, 1982-1989



Elaborado por el CEI con datos de World Economic Outlook, 1990.

ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO: INVERSION, 1982-1989



Elaborado por el CEI con datos de World Economic Outlook, 1990.

ANEXO 40
MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA:
PRINCIPALES INDICADORES, 1990.

	E.U.A.	CANADA	MEXICO
PIB NOMINAL 1/	5'564,886.0	582,533.0	249,000.0
PIB REAL 2/	0.0	0.8	3.9
PIB PER CAPITA 3/	22,182.0	22,020.0	2,892.0
INFLACION 2/	6.1	5.0	29.9
EXPORTACIONES *	291,800.0**	122,200.0	22,800.0
IMPORTACIONES *	363,900.0**	115,500.0	23,400.0
BAL. CIA. CORP. 4/	(104,000.0)	(4,100.0)	(5,449.0)
AREA 5/	0,273.0	9,276.0	1,858.0
POBLACION 6/	250.9	28.5	81.1
AREA 6/	125.0	13.6	26.0

Notas:

1/ mil. de dólares	47 millones de dólares
2/ variación anual	5/ mil. de kms.2
3/ dólares	6/ millones de personas

* Datos de 1989 en miles de dólares

** Datos de enero a octubre de 1990

Fuente: Elaborado por el CEI con datos del FMI e INEGI

ANEXO 41
MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA:
INVERSIÓN Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL.*

AÑO	E.U.A.		CANADA		MEXICO	
	PRO.IND.	INV.	PRO.IND.	INV.	PRO.IND.	INV.
1982	87.2	(1.0)	72.3	(11.0)	99.9	(15.8)
1983	86.2	0.2	74.5	(0.7)	91.6	(28.3)
1984	98.2	10.9	94.3	2.1	95.1	6.4
1985	100.0	5.2	100.0	9.5	100.0	7.9
1986	101.0	1.0	99.3	5.7	94.7	(11.8)
1987	104.0	0.6	105.6	11.7	98.6	(0.6)
1988	110.5	5.8	112.1	13.2	100.3	5.8
1989	112.3	2.3	112.7	7.6	105.6	13.9

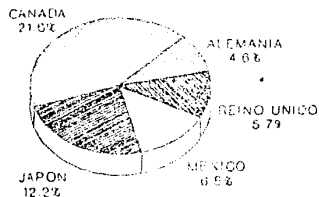
* El indicador de la producción industrial se refiere al índice 1985 = 100.

El indicador de la inversión se refiere a la tasa de variación anual.

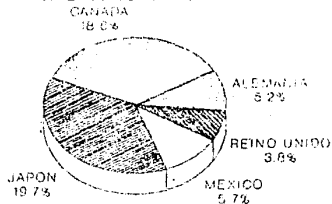
Fuente: Elaborado por el CEI con datos del FMI e INEGI.

EE UU: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES EN SU COMERCIO, 1989

EXPORTACIONES A:

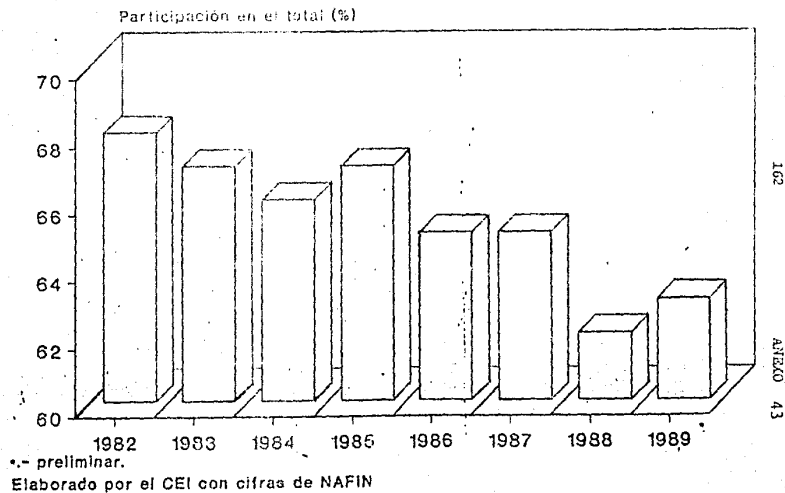


IMPORTACIONES DE:



Elaborado por el CEI con datos de U. S. Trade Representative.

MEXICO: PARTICIPACION DE LA INVERSION DE EE UU EN LA INVERSION EXTRANJERA TOTAL



ANEXO 44

CANADA
 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR MANUFACTURERO
 (DATOS DE 1967)

INDUSTRIA	ESTABLECIMIENTOS (TOTAL)*	TOTAL DE SALARIOS PAGADOS (MILLONES)	PROMEDIO DE SALARIOS PAGADOS POR EMPRESA *
ALIMENTOS	3,114	\$ 9,421	\$ 3,026.209
BEBIDAS	250	1,300	5,200.000
TABACO	26	243	9,320.000
PROD. GOMA	164	715	4,359.750
PLÁSTICOS	1,127	1,300	889.056
PIEL/SUELOS PRIMARIOS	384	175	456.561
TEXTIL	213	614	2,881.969
TEXTILES	858	752	876.180
L. DEL VESTIDO	2,390	1,540	770.365
FORESTAL	3,424	3,304	965.953
MUEBLES Y ACCESORIOS	1,022	1,227	663.430
PAPELERIA	694	4,183	6,030.259
IMPRESA Y PUBL.	5,276	3,540	670.967
L. METAL PRIMAR.	427	2,838	6,650.650
L. PROCESADORA DE METAL	5,498	3,954	719.170
MAD. INDUSTRIAL	1,908	2,187	1,146.130
TRANSORTE	1,514	7,060	4,666.100
ELECTRÓNICOS Y ELECTRICOS	1,439	4,968	3,450.000
MINERAL METALICA	1,547	1,689	1,091.660
CARBÓN Y REFIN. DE PETRÓLEO	126	708	5,619.047
QUIMICA	1,306	2,007	1,536.387
OTRAS MANUF.	3,202	1,545	482.511
TOTALES	36,790	\$51,832	

* P.S.P. por Empresa = total de salarios pagados entre establecimientos totales.

Nota: En la columna de establecimientos totales está incluídas tanto las pequeñas como las grandes industrias.

Fuente: Elaborado por el autor de la Tesis con datos proporcionados por la Embajada de Canadá en México.

CANADA
 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR MANUFACTURERO
 (DATOS DE 1987)

INDUSTRIA	PROMEDIO DE TRABAJA- DORES POR EMPRESA(**)	TRABAJADORES TOTALES POR RAMA
ALIMENTOS	64	199,296
BEBIDAS	148	43,808
TABACO	398	9,950
PROD. GOMA	178	29,152
PLÁSTICOS	36	40,572
PIELAS/CUEROS	41	15,744
PRIMARIOS -		
TEXTILES	124	27,156
TEXTILES	33	28,314
I. DEL VESTIDO	32	76,480
FORESTAL	39	133,536
MUEBLES Y		
ACCESORIOS	27	49,194
PAPELERIA	247	171,418
IMPRESA Y PUBL.	28	147,728
I. METAL PRIMAR.	368	157,136
I. PROCESADORA		
DE METAL	30	164,940
MAC. INDUSTRIAL	48	91,584
TRANSPORTE	191	289,174
ELECTRÓNICOS Y		
ELECTRÓNICOS	118	166,924
MINERAL METÁLICA	44	68,068
CARBÓN Y REFIN.		
DE PETRÓLEO	236	29,980
QUÍMICA	94	122,764
OTRAS MANUF.	20	64,042
TOTALES		2'126,000

Promedio de Salario por Trabajador = \$51'832'000,000 entre
 2'126,000 = \$24,380.00 Dls. Canadienses
 al año.

(**) Promedio de Trabajadores por Empresa = Promedio de
 Salarios Totales Pagados por Empresa entre
 Promedio de Salario por Trabajador(a) año).
 Trabajadores Totales por Rama = Promedio de Trabajadores por
 Empresa Por No. de establecimientos Totales.

Fuente: Elaborado por el autor de la Tesis con datos propor-
 cionados por la Embajada de Canadá en México.

ANEXO 45

MEXICO
 PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
 ESTABLECIMIENTOS POR RAMA
 DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL
 Y PERSONAL OCUPADO
 EN 1990

RAMA	ESTABLECIMIENTOS TOTALES	PERSONAL OCUPADO
ALIMENTOS	22,099	236,651
BEBIDAS	1,077	29,009
TABACO	29	1,408
TEXTIL	2,893	83,935
PRENDAS DE VESTIR	10,997	173,579
CALZADO Y CUERO	6,099	91,898
PRODUCTOS DE MADERA, MUEBLES Y ACCESORIOS	2,926	40,327
DE MADERA	5,358	61,207
PAPEL	800	24,267
EDITORIAL E IMPRENTA	7,433	80,407
QUIMICA	3,575	96,502
PETROQUIMICA	172	3,434
HULE Y PLASTICO	4,227	106,861
MINERALES NO METALICOS	5,720	74,940
METALICA BASICA	1,340	30,461
PRODS. METALICOS	18,089	234,124
MAQ. Y EQ. NO ELECTRICO	5,199	63,399
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	2,719	73,678
EQUIPO DE TRANSPORTE	1,450	29,747
OTRAS MANUFACTURAS	4,212	47,980
	-----	-----
TOTAL	106,913	1'584,295

Fuente: Elaborado por el autor de la tesis, con datos tomados del CEI de CONCAMIN.

Nota: La gran industria en México contempla 2,422 establecimientos y ocupa a 1'669,438 trabajadores. Si se suman los establecimientos totales y el número de empleados que ocupan la micro, pequeña, mediana y la gran industria, esto serían: 109,335 y 3'253,733 respectivamente+.

BIBLIOGRAFIA

- Borrero Escalante, Salvador. "América Peligra".
Edit. Tradición. Ed. 38. México, 1982. pp. 600.
- Galen Spencer, Hull. "Guía para la Pequeña Empresa".
Edit. Gernika. México, 1989. pp. 290.
- H. Cámara de Diputados. "El Tratado de Libre Comercio
México - Estados Unidos - Canadá". Informe Especial
para la Comisión de Comercio de la H. Cámara de
Diputados. UNAM, Facultad de Economía. México, 1991.
pp. 178.
- Méndez Morales, José S. "Problemas Económicos de México".
Edit. Iberoamericana. Ed. 2a. México, 1987. pp. 310.
- Nacional Financiera, S.N.C. "La Aplicación del Método de
Casos en la Industria Mediana y Pequeña".
México, Dic. 1988. pp. 295.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). "Fomento de las
Pequeñas y Medianas Empresas." Conferencia Interna-
cional del Trabajo, Informe VI: 72a. Reunión, 1987.
(Ginebra). pp. 195.
- Pasoz, Luis. "Radiografía de un Sexenio 1976-1982".
Edit. Diana. México, 1982. pp. 172.

BIBLIOGRAFÍA

- Bancomer.** "Panorama Económico".
Edit. Dirección de Investigaciones Económicas de Bancomer. (DIEB) Publicación Bimestral. Cuarto Bimestre de 1990 - Primer Bimestre de 1991.
- Banamex.** "Comercio Internacional Banamex". Vol. 3 No. 1 Marzo 1991.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).**
"La Economía Costarricense: Impacto del TLC con Estados Unidos". Actividad Económica - revista. Junio de 1991.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).**
"La Economía Mexicana, Situación y Perspectivas para 1991. Actividad Económica - revista.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).**
"Análisis de la Encuesta de Conjuntura del CEESE". Abril de 1991.
- CONCAMIN.** "Reseña de libros no. 34 Hechos en Estados Unidos". (Un servicio del Centro de Estudios Sociales del Consejo Coordinador Empresarial -El texto original del libro está en inglés y hasta la fecha no se ha publicado en español).
- Grupo Editorial Expansión.** "EXPANSION". Revista de Publicación Quincenal. Agosto-Diciembre 1990. Enero-Mayo 1991
- NAFIN, S.N.C.** "Programa de Apoyo Crediticio: Reglas de Operación". Julio de 1990.
- NAFIN, S.N.C.** "El Mercado de Valores". Enero-Agosto de 1991.
- Programa de Apoyo Integral a la Industria (PAI)**
"Pequeñas y Medianas Industrias" - revistas.
NAFIN. Julio-Agosto de 1989.
- SECOFI.** "La Microindustria y su Impacto en el Desarrollo Económico y Social de México". Agosto de 1988. pp. 45.
- SECOFI.** "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana". Febrero de 1991.
- SECOFI.** "Tratado de Libre Comercio". Boletín Informativo. 1991.

Prensa

El Financiero. Sección Financiera. Publicación Diaria.
Octubre - Diciembre de 1990.

El Universal. Primera Plana y Sección Financiera.
Publicación Diaria. Enero - Agosto de 1991.

OTRAS FUENTES

González G., Pedro J. "Canadá: Un Futuro Socio Poco
Conocido". Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura,
no.8. Abril-Mayo de 1991. pp. 55

González G., Pedro Javier. "Pequeñas y Medianas
Industrias: Desafíos y Oportunidades". Reporte
Mensual de Análisis de Coyuntura no.6, Febrero
de 1991. CONCAMIN. pp. 70

Jurado Arellano, Anaceli. "Marco Teórico del Método de
Casos" -Ponencia- F.C.A.

Moreno, Gerardo M. "El Papel del Instructor en el Método
de Casos" -Ponencia- F.C.A.

Pérez Ponce, Jesús. "El Papel del Alumno y su Proceso
de Aprendizaje por el Método de Casos" -Ponencia
F.C.A.