



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



**"ACCIONES Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :
SERGIO DELGADO PALOS
JORGE RIOS CALDERON
TOMAS RODRIGUEZ LUEVANO

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES - CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASESOR

L.A. CELIA RODRIGUEZ CHAVEZ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

I N D I C E

ACCIONES Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

	Pág.
I N T R O D U C C I O N	3
CAPITULO I. ANTECEDENTES HISTORICOS.....	5
1.1.- Epoca de la colonia.....	5
1.2.- Desarrollo económico de México después de la independencia.....	8
1.3.- Desarrollo económico de México durante el porfiriato.....	10
1.4.- La industrialización de México.....	11
CAPITULO II. CONCEPTO, CARACTERISTICAS Y CLASIFICACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	13
2.1.- Concepto.....	13
2.2.- Características de la micro, pequeña y mediana empresa.....	16
2.3.- Clasificación de la micro, pequeña y mediana empresa.....	18
2.4.- Ventajas y desventajas de la micro, pequeña y mediana empresa.....	21
CAPITULO III. ANALISIS CUANTITATIVO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	23
3.1.- Situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa.....	23

3.2.- Principales ramas de actividad industrial por entidad federativa de la micro, pequeña y mediana empresa.....	32
3.3.- Generación de empleo y administración de personal de la micro, pequeña y mediana empresa.....	45
3.4.- Aspectos de producción, maquinaria y tecnología de la micro, pequeña y mediana empresa.....	64
3.5.- Comercialización, extensión y magnitud del mercado de la micro, pequeña y mediana empresa.....	72
3.6.- Fuentes de financiamiento y aspectos financieros de la micro, pequeña y mediana empresa.....	79
3.7.- Perfil del empresario en la micro, pequeña y mediana empresa.....	103
 CAPITULO IV. ACCIONES Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO..	 109
4.1.- Principales aspectos del tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.....	109
4.2.- Acciones del gobierno para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa ante el tratado de libre comercio.....	125
4.3.- Acciones de la micro, pequeña y mediana empresa para hacer frente al tratado de libre comercio.....	134
4.4.- Perspectivas de la micro, pequeña y mediana empresa a corto, mediano y largo plazo a la entrada en vigor del tratado trilateral de libre comercio.....	141
 CONCLUSIONES	 158
BIBLIOGRAFIA	162
GLOSARIO	165

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

Sin duda alguna el crecimiento económico de una nación se sustenta en la capacidad de producción de bienes y su distribución, que se genera por organizaciones ya sean estas pequeñas y grandes, privadas y públicas como nacionales y extranjeras.

En México, la participación de estas empresas ha influido en el desarrollo económico principalmente al final de periodos importantes de nuestra historia; la conquista, independencia, porfiriato, revolución y desde luego en gran parte en el periodo estabilizador.

Actualmente las empresas privadas tienden a crecer y aumentar debido al mejor manejo que tienen los directivos y empresarios sobre ellas, no obstante esta situación no se presenta de igual manera en el sector público, prueba de ello tenemos la privatización de empresas gubernamentales.

Para efectos de esta investigación se analizará a la micro, pequeña y mediana industria (MPMI), debido a la importancia que tienen en cuanto a la generación de personal ocupado y número de establecimientos, proporcionando datos actualizados por regiones, ramas industriales y algunas áreas de operación.

La MPMI en la actualidad se enfrenta a fuertes problemas a causa del subdesarrollo que vive el país y a la mala planeación de los empresarios que se reflejan en la baja capacitación y remuneración del personal, obsolescencia en la maquinaria, altos costos de financiamiento, mercado externo restringido, entre otros, sin tomar en cuenta aún más, el fenómeno de la desaceleración económica que afecta en este momento a todos los sectores económicos de nuestro país.

Por otra parte la crisis económica ha afectado a naciones desarrolladas y en vías de desarrollo en todo el mundo, obligandolas a buscar alternativas de solución para no estancar sus economías. Dichas alternativas han tomado la modalidad de Acuerdo de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común y Comunidad Económica.

En nuestro país el fenómeno de la globalización económica ha empezado a repercutir y prueba de ello encontramos recientemente al Tratado de Libre Comercio , México - Canadá - Estados Unidos.

El gobierno mexicano y las empresas están emprendiendo acciones para que no repercuta negativamente al país la apertura comercial. Nafin ha incrementado y modernizado sus programas de apoyo a la MPMI y los empresarios han creado organismos y modalidades para sostener su permanencia e incrementar su crecimiento.

El porvenir de la MPMI ante el Tratado de Libre Comercio se sustenta en varios aspectos, rama industrial, distribución regional, idiosincracia, recursos naturales, medidas que estas adopten para no desaparecer y a la aplicación efectiva y oportuna de los programas y acciones del gobierno dentro de los periodos de desgravamiento a las tasas arancelarias.

C A P I T U L O I

ANTECEDENTES HISTORICOS

1.1 EPOCA DE LA COLONIA

Con el propósito de consolidar su dominio sobre los territorios conquistados, los colonizadores europeos organizaron, con base en sus posesiones en América del Norte y Central; el virreynato de la Nueva España, siendo México su capital.

Con sus colonias en América del Sur, fundan el virreynato del Perú, cuya capital era Lima.

La vida económica de América Latina, se encontraba totalmente sometida a los intereses de las metrópolis. Estas consideraban a las colonias, ante todo, como fuentes de aprovisionamiento de metales preciosos y productos agrícolas. La industria de transformación estaba muy débilmente desarrollada. Las manufacturas eran escasas, incluso a fines del siglo XVIII, y principios del XIX. Los poderes coloniales frenaban por todos los medios en el incremento de la industria en los países latinoamericanos con el fin de mantener el monopolio de las metrópolis sobre los productos manufacturados, estos debían en su mayoría ser importados vía las metrópolis.

La política económica de las potencias coloniales determinaban así mismo el desarrollo de la agricultura de las colonias.

La política monopolística. El comercio con los estados extranjeros estaba absolutamente prohibido. Durante la mayor parte del periodo colonial los vínculos económicos de América Latina, se circunscribían al comercio con las metrópolis, además que a las importaciones y exportaciones se les imponía altas tarifas arancelarias. El transporte de las mercancías, desde España a América y viceversa, era realizado, por flotillas especiales que al principio zarpaban periódicamente bajo fuerte custodia militar desde Sevilla y, a partir de 1717, desde el puerto de Cádiz.

La corona, a su libre arbitrio, determinaba cuales productos o cultivos podrian desarrollarse en cada colonia y cuales no, ya que la politica al respecto no era igual para cada uno. Las autoridades prohibieron, para evitar toda competencia, el cultivo de la vid, el olivo, el lino y la cria de gusano de seda.

El trafico mercantil de muchos articulos estaban monopolizados por la corona española. Solo hasta los años setenta del siglo XVIII les fue permitido a las colonias españolas de América comerciar entre si, y sus puertos abiertos al comercio con las metrópolis.

Politica fiscal injusta. La metrópolis, a pesar de gravar a las colonias con grandes impuestos, en el año de 1543 impuso derechos de aduana a todos los articulos de llegaban a sus puertos de América.

El autor Z. Foster (Historia politica de América México, 1975), nos comenta respecto a los impuestos vigentes en las colonias, los que se destinaban casi en su totalidad a la metrópolis, al sostenimiento del clero y al pago de sueldos de los empleados y funcionarios de la colonia. El diezmo, 10% sobre el ingreso que tenia que contribuir la persona para el sostenimiento de la iglesia. La " Alcabala", 4% sobre la venta de mercancia. El " Quinto del Rey ", recaudación para la monarquía que se obtenia gravando toda producción de plata en América Española. El " Tributo", era el pago anual que tenian que realizar todos los habitantes de la colonia que en algunos lugares llevo a \$ 8. El de " avería de la armada ", un impuesto de 2% sobre el valor de toda la plata labrada y de toda la mercancia. El " almojarifazgo ", impuesto del 5% que se indicaba cuando la mercancia ingresaba en el puerto y un 2% cuando salia del mismo. La " media anata ", impuesto que grava los titulos mobiliarios, universitarios y profesionales.

Las anteriores politicas fueron grandes limitantes para el desarrollo económico de las colonias ya que originó precios muy altos en relación a la capacidad adquisitiva de la población, lo que limitó las posibilidades de que originara una pequeña empresa. Por otro lado la ubicación de las poblaciones ricas alejadas de los puertos y detrás de cordilleras fueron otros factores de encarecimiento de los productos. Así mismo se crearon otras instituciones funestas, tales como:

Las " Encomiendas ". Que consistia en tomar a nombre de la corona la posesión de las tierras que ocupaban los indigenas los cuales, el

Rey repartía después entre sus colonos, dándosele a este despojo el nombre de repartimiento. Luego para poder explotar esas tierras, se repartió entre los nuevos terratenientes, la población indígena, con el pretexto de evangelizar y adquirirla, denominándose encomiendas.

La " Mita ". Era un repartimiento que se hacía en algunas colonias, por sorteo en los pueblos indios para sacar el número correspondiente que debía emplearse en los trabajos públicos.

El " Obraje ". Era una especie de servidumbre que se desarrollaba en las holaturas, y en trabajos de confección de ropa.

La " Exclavitud ". Se inició con la época de los descubrimientos en América y terminó relativamente al decretarse su abolición en Cuba a fines del siglo XIX.

Todo lo anterior en consecuencia fueron causa del impedimento para lograr la formación de un adecuado mercado de consumo, requisito indispensable para alcanzar el desenvolvimiento de la empresa pequeña y mediana.

1.2 DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO DESPUES DE LA INDEPENDENCIA.

La emancipación de México del yugo colonial no estuvo acompañada de una reorganización radical de la estructura socioeconómica del país. Las posiciones de los terratenientes no habían sido debilitadas e incluso se fortalecieron como resultado del reparto de tierras entre generales y oficiales, que se habían destacado en la guerra de independencia, así tenemos que, en 1810 eran cinco mil y en 1854 sobrepasaban los seis mil.

La economía mexicana se desarrollaba con mucha lentitud, la mayoría de los campesinos, obreros de las minas y de las manufacturas y sobretudo los indígenas padecían como antes las prácticas de peonaje, casa de raya.

La independencia contribuyó al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. La anulación de una serie de restricciones comerciales, la reducción de aranceles y otras medidas, estimularon un rápido desarrollo del comercio exterior. En 1826 el congreso aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales en base a los principios de reciprocidad, posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los países bajos, Dinamarca y Hannover.

En 1832, se rectifican acuerdos del desarrollo del comercio con Norteamérica, importante indicador del crecimiento del comercio exterior, era la actividad de la navegación. En 1826, arribaron a puertos mexicanos 639 barcos extranjeros.

Sin embargo, los convenios y acuerdos con Norteamérica y con potencias europeas tenían resultados funestos para México.

Estimulaban la penetración en el país del capital extranjero con el que no podía competir la débil economía mexicana. En aquella época, la situación económica de la joven república era en extremo difícil.

Se recurrió a las inversiones extranjeras, hubo inversiones de capital inglés en la industria minera mexicana al controlar las minas más ricas, las compañías inglesas trataban de acabar a la mayor brevedad posible con los enormes recursos naturales del país. En manos inglesas se encontraba una parte del comercio mexicano.

Al país comenzó a penetrar también capital norteamericano, francés y alemán, esta penetración, así como la competencia de mercancías baratas y de mayor calidad proveniente de los países más desarrollados, frenaban al desarrollo en México.

En 1831 se crea el banco de crédito para financiar la industria Nacional. Dicha institución subsidiaba la creación de una serie de industrias dedicadas a la fabricación de telas de algodón y lana, papel y a la fundición; compraban en el extranjero maquinaria, utillaje, ganado de raza y contrataban especialistas calificados. Sin embargo, el intento de "industrialización", no tuvo éxito debido a la añeja estructura económica del país.

El nivel de desarrollo de la industria mexicana en el segundo tercio del siglo XIX, continuaba siendo sumamente bajo. Su principal rama era la minería y en primer lugar, la explotación de metales preciosos.

La rama principal de la industria de la transformación era la del algodón. En 1846, existían en México 59 fábricas de hilados y tejidos, así como un sin número de manufacturas y pequeños talleres de tipo artesanal. En 1856, sólo en la ciudad de México había 46 fábricas de hilados y tejidos.

A pesar de los avances logrados, la industria mexicana se encontraba técnicamente bastante rezagada en la comparación con países desarrollados de Europa y Norteamérica. La producción dominante seguía siendo la manufactura.

1.3 DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO DURANTE EL PORFIRIATO.

A fines del siglo XIX, y comienzos del XX, México era un país agrario típico de América Latina. Se desarrollaban aquellas ramas de la agricultura cuya producción se destina a la exportación, como el henequen, caña, plátano, tabaco, caucho, cultivos que se producían en las plantaciones pertenecientes al capital extranjero. Se utilizaba la maquinaria agrícola y, casi no existía la agrotecnia y la irrigación.

El desarrollo industrial del país se distinguía por el predominio de la producción minera, la cual creció grandemente.

La industria metalúrgica comenzó también a desarrollarse, aparecieron fábricas de fundición de plata, cobre, plomo. La industria de transformación estaba representada básicamente por empresas textiles, a comienzos de 1910 en México había 150 fábricas textiles.

Adquirió relevancia también la construcción intensiva de vías férreas y para 1911 alcanzó los 24,000 kilómetros.

El desarrollo económico en esta época venía determinado no solamente por el atraso del país sino también por la penetración del capital extranjero en todas las ramas de la economía nacional.

1.4 LA INDUSTRIALIZACION DE MEXICO.

En México la industrialización se inició de manera firme y continuada en la década de los 50's, en la que surgió la actividad industrial con gran número de empresas pequeñas y medianas, gracias a la acción abierta y decidida del gobierno mexicano, no solamente a través de la integración de una infraestructura básica, sino también promoviendo inversiones industriales que permitieron disminuir las importaciones de artículos manufacturados y para mantener un nivel de empleo adecuado a las necesidades de una población más creciente.

En 1955 se promulgó " La ley para el fomento de las industrias nuevas y necesarias ", cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales, fundamentalmente medianas, pequeñas y que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas.

Con objeto de sostener el desarrollo tanto de las nuevas industrias pequeñas y medianas, como el de las ya establecidas, el gobierno federal instituyó mecanismos de carácter financiero que respondieran a la urgente necesidad de crédito de las pequeñas y medianas empresas industriales, las que en aquella época más que ahora, estaban al margen de la atención de la banca.

En las últimas tres décadas se han registrado cambios profundos en la estructura productiva de la economía mexicana que han sido resultado, en gran medida, de un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial.

El proceso de industrialización ocurrido en las últimas décadas se ha traducido en cambios importantes en la estructura del comercio exterior.

Esto último es válido no sólo a la modificación de la composición de las exportaciones entre productos primarios y manufacturas en favor de estas últimas, sino también con relación al comercio exterior de productos manufacturados. La descripción de estos cambios puso de manifiesto la existencia de relaciones relativamente sistemáticas entre producción, mercado interno y comercio exterior para las ramas industriales consideradas.

De lo anterior surge una pregunta, ¿Qué importancia colectiva tiene la micro, pequeña y mediana empresa?, la respuesta es que realmente su importancia es muy considerable ya que representan la mayoría de las empresas y su impacto en la economía de nuestro país está fuera de discusión y ha sido reconocida aún por los dirigentes de las grandes empresas.

Históricamente la micro, pequeña y mediana empresa han ofrecido una alternativa para el proceso de industrialización. También es reconocido que ofrecen una oportunidad para una continuada expansión del sistema económico del país.

Las micro, pequeña y medianas empresas existen en tres ramas principales, estas son: "La industrial, la comercial y la de servicios". Cada una de estas ramas tiene características específicas que las identifican, y tienen un papel esencial en nuestra economía. Estamos plenamente convencidos que la micro, pequeña y mediana empresa poseen un lugar importante en el entorno económico presente y futuro, por ello es necesario que continúen este tipo de organizaciones, esto puede ser mediante una adecuada "Administración", la cual es imprescindible para una eficiente operación.

C A P I T U L O . . . I I

CONCEPTO, CARACTERISTICAS Y CLASIFICACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.1 C O N C E P T O

Es muy difícil precisar un concepto idóneo que identifique plenamente a la micro, pequeña y mediana empresa debido a la diversidad de actividades de cada tipo de negocio y al volumen de operaciones de las mismas.

Se han tratado de definir parámetros o criterios generales para conceptualizar tanto a la MPME(*), entre los cuáles listamos los de mayor relevancia:

- Magnitud
- Medio ambiente
- Giro
- Mercado que domina (volumen de ventas)
- Financiamiento
- Producción

Magnitud.- Es evidente que la magnitud de un negocio no es determinante para decidir si una empresa es MPME ya que existen actualmente negocios en los que el personal altamente calificado es muy reducido, incluso menor al establecido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para una empresa pequeña y sin embargo el volumen de sus ventas se sitúan en la escala de las empresas medianas; tal es el caso de algunos grupos de administradores, actuarios, consultores y contadores, etc.

Medio Ambiente.- Tomando en cuenta a dos empresas del mismo tamaño y tipo, pero situadas en países diferentes en cuanto a desarrollo, un concepto general no podría aplicarse a dichas empresas en magnitud, ya que la situada en el país más desarrollado puede considerarse en él como una empresa pequeña, y la establecida en el menos desarrollado tal vez se considere como mediana.

Giro.- Bajo este aspecto, la magnitud de una empresa se encuentra condicionada a la actividad que desarrolle, por ejemplo: la industria siderúrgica y la de la confección son muy diferentes, ya que la primera requiere gran capital, instalaciones más complicadas, procesos

(*): Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

altamente complejos, etc., y la segunda puede operar en un pequeño taller, con sencillas máquinas de tipo casero y procedimientos de fácil operación, por lo que se deduce que una planta de la industria siderúrgica puede ser mayor que un gran taller de confección. Sin embargo se podría dar un caso contrario.

Mercado que domina.- Este criterio establece la magnitud de la empresa según la zona o el número de clientes que abastece, no importando en sí el tamaño de la planta, capital, personal, etc., ya que un establecimiento con pequeñas instalaciones puede manejar clientes potenciales no muy numerosos, con ingresos atribuibles de mayores proporciones a otros negocios con un mayor número de clientes.

Financiamiento.- En este caso la magnitud de la empresa dependerá principalmente del capital con que cuenta; y de la misma manera pueden existir pequeños negocios con grandes capitales (excesiva liquidez) y por el desconocimiento en cuanto al manejo de las finanzas no se desarrolla.

Producción.- Una empresa puede considerarse pequeña, mediana o grande de acuerdo al volumen de productos que fabrique. Según el autor Agustín Reyes Ponce, hay dos criterios para determinar el tamaño de la empresa y que son: la cantidad de personal ocupado y la complejidad de la organización de la empresa. Tomando estos criterios, se concluye que la pequeña empresa puede considerarse como la que de ordinario cuenta con un número aproximado de 40 a 50 trabajadores y por lo menos con tres grupos fundamentales:

- El destinado a la producción de bienes o servicios.
- El encargado de la distribución, colocación o ventas.
- El encargado de las funciones de finanzas y control.

Además, dice Reyes Ponce, en él existen uno o dos niveles intermedios de jefes, de tal manera que las ordenes deben pasar a través de estos dos niveles.

A continuación se exponen algunos conceptos propios de diferentes autores:

Pierre Ives Barreyre:

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

La asociación de empresas pequeñas (SBA) define la pequeña empresa como:

"A aquélla que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama que opera".

En la revista "Ejecutivos de Finanzas" se define así:

Pequeña empresa es aquella que cuenta con menos de 25 trabajadores y mediana aquella cuyo límites de trabajadores es de 250.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

"Son empresas pequeñas las que cuentan entre 1 y 16 trabajadores y sus ventas anuales no son superiores a 1,115 SMG(1) elevado al año y son empresas medianas las que poseen entre 101 y 250 trabajadores y sus ventas anuales no rebasan los 2,010 SMG."

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

"Según el Diario Oficial de la Federación publicado el 18 de mayo de 1990, el criterio para determinar el tamaño de las empresas es el siguiente:

Microempresa.- Aquélla que cuenta hasta con 15 personas y tiene ventas totales menores a 110 SMG elevado al año.

Pequeña empresa.- Aquélla que cuenta hasta con 100 personas y ventas totales menores a 1,115 SMG elevado al año.

Mediana Empresa.- Aquélla que cuenta hasta con 250 personas y tiene ventas totales menores a 2,010 SMG elevado al año."

Otros autores:

" Empresa Pequeña.- Iniciativa modesta en magnitud y capacidades, principalmente de tipo familiar o mínima en recursos.

Empresa Mediana.- Empresas en proceso de crecimiento, habiendo superado la etapa de taller familiar o artesanal.

Empresa Grande.- Máximas características en su grupo: industriales, extractivas, de servicio y comerciales."

(1) Salario Mínimo General.

2.2 CARACTERISTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La MPMI (2) en México, que comprende a la gran mayoría de los establecimientos y ocupa más de la mitad del empleo industrial posee características que confieren un carácter vital a su participación en la consecución de los grandes objetivos nacionales. En efecto, podemos destacar las siguientes características de la MPMI sin pretender desde luego ser exhaustivos.

-POCA O NINGUNA ESPECIALIZACION EN LA ADMINISTRACION.- Esencialmente la dirección de la MPMI se encuentra a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo dicha función. Es aquí cuando este tipo de empresas tienen mayor peligro.

-FALTA DE ACCESO AL CAPITAL.- Esta es una característica muy notable en estas empresas por el desconocimiento de las fuentes de financiamiento y las formas en que operan por un lado; y por el otro la incapacidad e insolvencia para obtener créditos para su activación.

-POSICION POCO DOMINANTE EN EL MERCADO.- Dada su magnitud la MPMI considerada individualmente se limita a trabajar en un mercado muy reducido, precario e inestable.

-INTIMA RELACION CON LA COMUNIDAD LOCAL.-Debido a sus escasos recursos sobre todo la micro y pequeña empresa se ligan a la comunidad local de la que tienen que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra, materia prima, equipo, etc.

-REQUIEREN DE POCO CAPITAL PARA SU FUNCIONAMIENTO.- Es decir su implementación no requiere sumas extraordinarias de capital para su puesta en operación; claro que sólo al principio, por que toda empresa de nueva creación requiere de soporte financiero ya sea a través de la banca o proveedores, principalmente para su subsistencia.

-AUSENCIA DE JERARQUIA EN LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.- Estas empresas no cuentan con niveles de autoridad y responsabilidad; aplican la administración en forma empírica.

-NULA O ESCASA PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO.- La mayoría de estas empresas operan y mueren en el entorno en el cual se crean. Incluso según estadísticas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la gran mayoría de establecimientos en pequeña escala logran una permanencia en el mercado local por bastante tiempo sin que haya un crecimiento en su dimensión operacional; pero como se verá posteriormente según estos mismos estudios el comportamiento de este tipo de negocios tiene una tendencia muy elevada en los últimos años principalmente, en el que se ha visto incrementado su crecimiento significativamente.

(2) Micro, Pequeña y Mediana Industria.

-TEMOR AL CAMBIO.- Esta es otra característica que afecta en gran medida el desarrollo de estas empresas ya que no buscan la innovación y se mantienen al margen de la evolución tecnológica.

2.3 CLASIFICACION DE LA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA.

Aunque el objetivo del presente estudio es únicamente la MPMI no podemos aislarla de la clasificación general de los diferentes tipos de empresa; ya que una y otra se encuentran en todas las clasificaciones. Por tanto nos es indispensable para fines comparativos mencionar tanto a la micro, como a la gran industria.

Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas:

- A) DE SERVICIOS
- B) COMERCIALES
- C) INDUSTRIALES

A) DE SERVICIOS.- Son aquellas en las que con el esfuerzo del hombre producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región, sin que el producto objeto del servicio tenga una naturaleza corpórea; es decir, sea en forma material por ejemplo: el transporte aéreo, marítimo, terrestre, los servicios profesionales de administración y asesoría, etc.

Dentro de este tipo de empresas se encuentran principalmente:

1.- SIN CONCESION.- Son aquellas que no requieren mas que en algunos casos licencia de funcionamiento de parte de las autoridades para operar por ejemplo: escuela e institutos, empresas de espectáculos, centros deportivos, hoteles, restaurantes, etc.

2.- CONCESIONADAS.- Son aquellas cuya índole son de carácter financiero por ejemplo: las instituciones bancarias de todo tipo, compañías de seguros, compañías afianzadoras, compañías fiduciarias, bolsas de valores, etc.

3.- CONCESIONADAS NO FINANCIERAS.- Son aquellas autorizadas por el Estado, pero sus servicios no son de carácter financiero por ejemplo: empresas de transportes terrestres y aéreo, empresas para el suministro de gas y gasolina, empresas para suministro de agua, etc.

B) COMERCIALES.- Son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentado al precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado "márgen de utilidad".

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor, por ejemplo: mayoristas, cadenas de tiendas de autoservicio, concesionarios comerciales, distribuidores, detallistas, etc.

C) INDUSTRIALES.- Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de la riqueza natural, sin modificar su estado original. Estas se dividen en dos grupos:

* EXTRACTIVAS.-

1.- De Recursos Renovables.- Cuyas actividades se encaminan a hacer producir a la naturaleza, es decir, el hombre aprovecha las transformaciones biológicas de la vida animal y vegetal, así como la actuación de elementos naturales; dentro de este tipo de industrias encontramos las siguientes: de explotación agrícola, ganadera, pesquera, etc.

2.- De recursos no renovables.- Cuya actividad fundamental trae consigo la extinción de recursos naturales, sin que sea posible renovarlos o reintegrarlos, pues su agotamiento es incontenible. Dentro de este tipo de industrias se encuentran: la minería, fondos petroleros y refinerías, industrialización del agua, etc.

* DE TRANSFORMACION.-

Las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura que al final dará como resultado un producto con características y naturaleza diferentes a los adquiridos originalmente.

En este tipo de empresas, interviene el trabajo humano con empleo de maquinaria, que transforma la materia prima en cuanto a dimensiones, forma o sustancia, para que se conviertan en satisfactores de necesidades sociales, por ejemplo: tenemos empresas textiles, químicas, farmacéuticas, automotrices, electrónicas, etc.

CLASIFICACION DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

TAMANO	No. TRABAJADORES	VTAS. ANUALES
MICRO	De 1 A 15	Límite 110 SMG Zona Metropolitana elevado al año (N\$ 565,092)
PEQUENA	De 16 a 100	Límite 1,115 SMG elevado al año (N\$ 5,727,978)
MEDIANA	De 101 a 250	Límite 2,010 SMG elevado al año (N\$ 10,325,772)

CLASIFICACION JURIDICA DE LAS EMPRESAS

Por último tenemos que en nuestro país existe una clasificación jurídica de las empresas, la cual se divide de la siguiente forma:

- EMPRESAS INDIVIDUALES.- Son las que se encuentran integradas como su nombre lo indica por una sola persona.

- EMPRESAS COLECTIVAS.- Son las que se componen de varios individuos o asociados.

Estas empresas pueden estar legalmente constituidas en:

Asociaciones y sociedades, estas últimas pueden ser civiles o mercantiles.

ASOCIACIONES.- Son las agrupaciones de individuos que persiguen un fin común lícito y que no tienen un carácter preponderantemente económico.

SOCIEDADES.- Son aquellas cuyos fines se distinguen claramente en:

SOCIEDADES CIVILES: Son agrupaciones de individuos que tienen un fin común lícito y primordialmente satisfacen sus necesidades sociales sin perseguir una especulación comercial o lucro.

SOCIEDADES MERCANTILES: Tienen una finalidad lícita, su carácter es económico y persiguen un lucro.

Se encuentran reguladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles y las reglas especiales de la Ley de Instituciones de crédito.

La LGSM (3) reconoce las siguientes sociedades; aunque en la actualidad no todas operan.

- 1.- Sociedad en Nombre Colectivo. (S en N C)
- 2.- Sociedad en Comandita Simple. (S en C S)
- 3.- Sociedad de Responsabilidad Limitada. (S de R L)
- 4.- Sociedad Anónima. (S A)
- 5.- Sociedad en Comandita por Acciones. (S en C por A)
- 6.- Sociedad Cooperativa. (Soc. Cop.)

(3). Ley General de Sociedades Mercantiles.

Nota: La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial utilizan el mismo criterio para clasificar a la MPME.

2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Es importante comentar que en la actualidad como se ha mencionado anteriormente la MPME es fundamental en el soporte de la economía mexicana, es por ello que debemos considerar en el presente estudio las ventajas y desventajas de su existencia para fomentar y contrarrestar respectivamente unas y otras.

VENTAJAS:

- 1.- Flexibilidad operativa.
- 2.- Adaptabilidad regional.
- 3.- Aprovechamiento de materia prima de la localidad.
- 4.- Intensidad en el uso de la mano de obra.
- 5.- Canalización del ahorro familiar hacia actividades productivas.
- 6.- Escasa dependencia del exterior.
- 7.- Producción de bienes prioritarios.

Por otra parte la MPME enfrenta problemas diversos que la sitúan en una posición desventajosa respecto a los grandes establecimientos y principalmente ante la competencia exterior; es por eso que es necesario eliminarlas para propiciar su desarrollo tan necesario y vital para el país.

DESVENTAJAS:

- 1.- Ineficaz aplicación de la administración.
- 2.- Deficiente organización.
- 3.- Costos relativamente altos.
- 4.- Baja calidad de sus productos.
- 5.- Prácticas oligopólicas.
- 6.- Oneroso abastecimiento de materias primas.

7.- Limitada capacidad para obtener financiamiento.

8.- Falta de acceso a seminarios y prácticas docentes.

C A P I T U L O I I I

ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1 SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Durante la década de los ochenta, las micro, pequeña y medianas empresas mostraron flexibilidad para adaptarse a las condiciones de la crisis, por desgracia la mayoría de ellas a un nivel de subsistencia.

Cabe mencionar que lo hicieron con una política de promoción limitada y que abarcaba sólo a los empresarios mejor organizados, con lo cual se dejaba fuera a las empresas de menos ingresos y a las del mercado informal que crecían más rápidamente. En los noventa los retos para la política económica serán masificar el apoyo a los diferentes niveles de empresa, de suerte que incluya tanto al mercado formal como al informal y contribuir al brinco tecnológico que permita que las empresas superen el nivel de subsistencia.

La maleabilidad de estas empresas permitió que para 1990 la micro, pequeña y mediana industria representara el 98% de los establecimientos, de un total de 1.3 millones. EL 49% del empleo (1.6 millones de personas) y aporte el 43% del PIB (1) manufacturero (10% del PIB global).

Del universo anterior (1.3 millones), 97% son micro, 2.7% pequeñas y 0.3% medianas. De éstas el 57.4% son empresas dedicadas al comercio, el 31.3% a los servicios, el 10.3% al sector manufacturero y el 1% a la industria de la construcción.

Estos resultados nos permiten deducir que la actividad industrial manufacturera tiene un porcentaje muy reducido de participación en la economía mexicana (10.3%), que comparado con el 57.4% de empresas comerciales nos habla de la desactivación de la planta industrial que debe ser preferente pues de ella se generan todas las demás actividades del país como el comercio y los servicios.

Es por esto que para fines de este estudio el análisis e investigación se centran únicamente en el sector manufacturero, es decir la industria de la micro, pequeña y mediana empresa.

(1). Producto Interno Bruto.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo de este sexenio se tiene como objetivo un crecimiento económico, mismo que sólo podrá darse con el comportamiento uniforme de los tres sectores de la economía; es decir el crecimiento armónico de los sectores primario, secundario y terciario.

Como se observa el sector secundario, que comprende a todas las actividades comerciales se encuentra con un crecimiento cinco veces mayor que el sector primario lo que provoca un desequilibrio sectorial en la economía. Si se pretende que el país tenga un crecimiento económico, se debe buscar en primera instancia que los sectores de la economía crezcan paralelamente y simultáneamente se incorporen a estos sectores la llamada "economía subterránea" y la "industria informal".

Para que una economía funcione sanamente deben estar en equilibrio los sectores principales que la componen. En la economía mexicana dentro del sector primario, específicamente en el sector industrial ha habido un importante rezago en comparación con los otros dos sectores comercial y de servicios. Este comportamiento desigual entre los sectores económicos ha causado enormes estragos en la economía mexicana.

Al tener una mínima participación el sector industrial en la economía, resultado éste de la recesión económica y las altas tasas inflacionarias del sexenio pasado; las empresas manufactureras principalmente se vieron en la necesidad de hacer despidos masivos de trabajadores; esto a su vez provoco que la tasa de desempleo se incrementará.

Una de las soluciones mas comunes a esta situación por parte de las personas desempleadas fue incorporarse al sector comercial, es decir establecer su propio negocio para poder subsistir; otros más, los menos afortunados se vieron en la imperiosa necesidad de dedicarse también al comercio, aunque de manera informal. También el sector terciario en el renglón de los servicios se modificó considerablemente, en especial el del autotransporte, ya que las personas que tenían bastante antigüedad en sus empresas se inclinaron hacia la opción de adquirir por lo menos un microbus y dedicarse a ese servicio.

Todo esto fue provocando que la economía lejos de crecer se fuera estancando, pues no había en sí un crecimiento, sino un desarrollo, lo que es muy diferente y de efectos no muy favorables.

Por otra parte el sector comercio se vio enormemente favorecido al establecerse empresas importadoras que solo comercializaban los productos extranjeros, desplazando a la industria nacional a través de las prácticas antidumping, lo que repercute directamente en el déficit de la balanza comercial.

El sector manufacturero debe ser la base de la economía del que se generen y recíprocamente se beneficien los otros dos sectores secundario y terciario.

La participación de la MPME en el producto manufacturero presenta variaciones según la rama que se trate, su contribución más importante se ha dado en los sectores tradicionales - madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos alimenticios, imprentas y editoriales, y textiles - en los cuales su participación ha sido superior al 50%

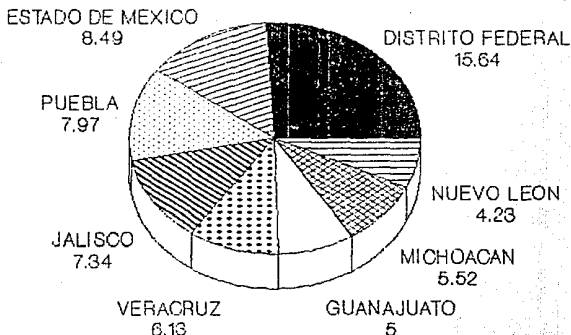
Esto se explica en buena medida porque este tipo de empresa ha estado ubicada en los sectores de subsistencia.

En términos de distribución regional, las MPME se concentraron en ocho áreas:

- Distrito Federal (15.64%)
- Estado de México (8.49%)
- Puebla (7.97%)
- Jalisco (7.34%)
- Veracruz (6.13%)
- Guanajuato (5.00%)
- Michoacán (5.52%)
- Nuevo León (4.23%)

En el caso del Distrito Federal, el Estado de México y Nuevo León las MPME se relacionan directamente con la subcontratación, en tanto que en Puebla, Jalisco, Guanajuato y Michoacán existe un mayor número de empresas independientes vinculadas en muchos casos al desarrollo artesanal. (Cuadro 1)

CONCENTRACION DE LA MPME DISTRIBUCION REGIONAL



DATOS EXPRESADOS EN PORCENTAJE

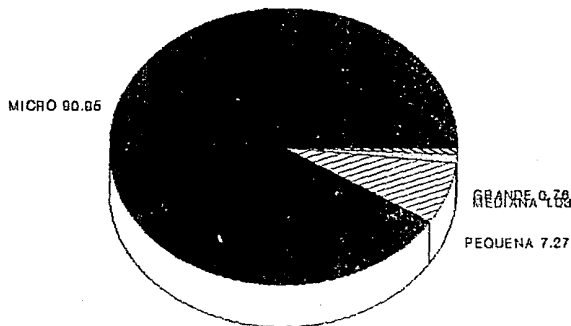
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS. 1990

CUADRO 1
DISTRIBUCION REGIONAL DE LA INDUSTRIA
(Establecimiento por estrato)

	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	GRANDE
D.F.	15.78	13.33	2.08	0.23	0.14
México	8.67	7.17	1.07	0.25	0.18
Puebla	8.00	7.57	0.33	0.07	0.03
Jalisco	7.37	6.52	0.75	0.06	0.03
Veracruz	6.15	6.05	0.08	0.00	0.02
Guanajuato	5.00	4.89	0.10	0.01	0.00
Michoacán	5.54	5.06	0.41	0.05	0.02
Nuevo León	4.30	3.43	0.71	0.09	0.07
Oaxaca	3.65	3.62	0.02	0.00	0.00
Chiapas	2.92	2.89	0.03	0.00	0.00
Chihuahua	2.73	2.37	0.22	0.04	0.09
Yucatán	2.57	2.44	0.12	0.01	0.00
Guerrero	2.49	2.48	0.01	0.00	0.00
San Luis Potosí	2.42	2.30	0.10	0.01	0.01
Coahuila	2.28	2.02	0.22	0.02	0.02
Tamaulipas	2.27	2.14	0.09	0.02	0.02
Sonora	1.72	1.57	0.12	0.02	0.02
Hidalgo	1.63	1.55	0.07	0.01	0.00
Sinaloa	1.60	1.52	0.06	0.01	0.01
Baja California	1.48	1.16	0.23	0.05	0.03
Durango	1.45	1.26	0.15	0.03	0.01
Morelos	1.37	1.32	0.04	0.00	0.00
Zacatecas	1.34	1.33	0.01	0.00	0.00
Nayarit	1.19	1.18	0.02	0.00	0.00
Tlaxcala	1.15	1.09	0.04	0.02	0.01
Aguascalientes	1.13	1.02	0.06	0.01	0.01
Querétaro	1.03	0.93	0.07	0.01	0.01
Tabasco	0.93	0.91	0.00	0.01	0.00
Campeche	0.61	0.59	0.02	0.00	0.00
Colima	0.47	0.46	0.01	0.00	0.00
Quintana Roo	0.39	0.38	0.01	0.00	0.00
Baja California Sur	0.39	0.38	0.01	0.00	0.00
T O T A L	100.00	90.95	7.27	1.03	0.76

FUENTE: INEGI. Censos Económicos 1989.

TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS DISTRIBUCION REGIONAL DE LA INDUSTRIA



DATOS EXPRESADOS EN PORCENTAJE
ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATO. INEGI 1989

El país ha entrado en una fase de intensas transformaciones, en donde queda claro que es necesaria la conformación de un mosaico empresarial más amplio, para ello la propuesta es intensificar el apoyo a la pequeña y micro empresa, con el fin de crear una estructura empresarial desde la base, que se interrelacione en forma más dinámica con la mediana y gran empresa. Queda claro que la competitividad industrial dentro de una economía global exige empresas más dinámicas y flexibles. Por tanto, la organización industrial requerirá de un modelo mixto donde las grandes compañías se vean obligadas a subcontratar con la pequeña y micro empresa.

En este contexto, estas empresas deberán observar un comportamiento más dinámico debido a que la modernización exigirá constante innovación. Así, el desafío más importante consistirá en modificar el esquema de producción de subsistencia por uno más especializado. Eso sólo puede ocurrir si se dispone de un marco de apoyo más amplio, que permita introducir las transformaciones tecnológicas necesarias, para ello es indispensable promover una selección adecuada de sectores estratégicos que contribuya a desarrollar micro, pequeña y medianas empresas más competitivas.

El apoyo financiero para este tipo de desarrollo será una de las principales herramientas de política. Las recientes innovaciones introducidas en el sistema Nafin brindarán a las microempresas un mayor acceso a estos recursos. Sin embargo, aún se requiere desarrollar intermediarios financieros capaces de llegar hasta el más pequeño empresario, para ello es necesario explorar la incursión de los programas de descuento en nuevos intermediarios como es el caso de las cajas de ahorro.

Es indudable que el factor principal de crecimiento económico en un país es la capacidad generadora de su planta industrial. La MPME en México representa el 98% del total de establecimientos del país, donde tan sólo la microindustria tiene el 90.95%, la pequeña industria el 7.27%, la mediana industria el 1.03% y la gran industria únicamente el 0.76% (Cuadro 1).

Esto nos permite observar claramente la gran importancia de la industria a menor escala, que aún con el reducido número de trabajadores y recursos con que opera es el principal soporte de la economía mexicana. Ahora bien, si la conformación industrial del país en su mayoría son empresas a menor escala, es necesario y vital en el presente activar su crecimiento para impulsar a la economía nacional.

Esta presente hoy en día y es parte de la realidad en que vivimos la necesidad de fortalecer la competitividad de la MPME para poder hacer frente a las exigencias del entorno en el cual se desarrollan y concretamente ante el Tratado de Libre Comercio que de no encontrar a la industria mexicana preparada hará inevitable la masiva desaparición de gran número de industrias tanto micro y pequeñas, como medianas y grandes incluso.

La permanencia de la MPME aun con sus deficiencias y problemas permite una estabilidad en el país y realmente el impacto que sufra este sector con los cambios económicos repercutirá directamente sobre la economía del país.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA
ESTABLECIMIENTOS EN 1990

Total Nacional.

RAMA DE ACTIVIDAD	MINI	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL	%
Alimentos	20694	2812	455	23961	20.74
Bebidas	856	255	95	1206	1.04
Tabaco	17	15	5	37	.03
Textil	1977	888	231	3096	2.68
Prendas de Vestir	9410	2421	346	12177	10.54
Calzado y Cuero	4980	1321	149	6450	5.58
Prods. de Madera	2515	538	67	3120	2.70
Mueb. y Acc. de Mod.	5050	643	97	5990	5.19
Papel	533	258	80	871	.75
Editorial e Imprenta	7323	971	143	8437	7.30
Química	2403	1092	245	3740	3.24
Petroquímica	106	56	10	172	.15
Hule y Plástico	2725	1415	259	4399	3.81
Min. no Metálicos	4916	994	123	6033	5.22
Metálica Básica	942	398	69	1409	1.22
Prods. Metálicos	16536	2984	393	19913	17.24
Maq. y Eq. no Elec.	4633	818	103	5554	4.81
Maq. y Ap. Eléctrico	1856	701	212	2769	2.40
Equipo de transporte	1119	381	80	1580	1.37
Otras Manufacturas	3965	524	104	4593	3.98
TOTAL	92556	19685	3266	115507	100.00

PERSONAL OCUPADO 1990.

RAMA DE ACTIVIDAD	MINI	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL	%
Alimentos	75019	102553	70405	247979	15.18
Bebidas	4084	10217	16079	30380	1.86
Tabaco	76	625	777	1478	.09
Textil	10177	37074	37517	84773	5.19
Prendas de Vestir	41544	90420	52918	184682	11.31
Calzado y Cuero	22757	49710	24148	96615	5.91
Prods. de Madera	10334	18852	5913	39099	2.39
Mueb. y Acc. de Mod.	19434	29437	14322	63193	3.87
Papel	3066	10641	12611	26318	1.61
Editorial e Imprenta	28924	35059	21842	85825	5.26
Química	12825	44529	39762	97116	5.93
Petroquímica	610	2140	1477	4227	.26
Hule y Plástico	14661	55233	35653	105547	6.70
Min. no Metálicos	20975	36287	14066	71328	4.61
Metálica Básica	4977	14611	10513	30101	1.84
Prods. Metálicos	68196	107843	62461	238300	14.58
Maq. y Eq. no Elec.	18543	29222	15974	63739	3.90
Maq. y Ap. Eléctrico	9113	26270	33971	71354	4.37
Equipo de transporte	5324	14792	13170	33286	2.04
Otras Manufacturas	13826	19768	16711	50305	3.00
TOTAL	384465	737230	512260	1633975	100.00

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social

3.2 PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL
 POR ENTIDAD FEDERATIVA DE LA MICRO, PEQUEÑA
 Y MEDIANA EMPRESA.

FABRICACION DE ALIMENTOS.
 No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	346	34	8	388	1.62
Baja California	720	115	10	845	3.53
Baja California Sur	166	22	5	193	0.81
Campeche	264	30	4	298	1.24
Coahuila	686	89	15	790	3.30
Colima	213	28	6	247	1.03
Chiapas	563	30	4	597	2.49
Chihuahua	903	81	14	998	4.17
Distrito Federal	2032	507	69	2608	10.88
Durango	356	48	10	414	1.73
Guanajuato	1064	124	22	1210	5.05
Guerrero	510	22	2	534	2.23
Hidalgo	368	26	2	396	1.65
Jalisco	2022	274	55	2351	9.81
México	1384	256	38	1678	7.00
Michoacán	908	60	11	979	4.09
Morelos	280	37	5	322	1.34
Nayarit	391	23	1	415	1.73
Nuevo León	986	160	37	1183	4.94
Oaxaca	382	23	2	407	1.70
Puebla	526	98	23	647	2.70
Querétaro	264	29	7	300	1.25
Quintana Roo	162	19	0	181	0.76
San Luis Potosí	472	75	5	552	2.30
Sinaloa	861	138	22	1021	4.26
Sonora	724	125	24	873	3.64
Tabasco	288	23	5	316	1.32
Tamaulipas	1011	86	12	1109	4.63
Tlaxcala	76	14	4	94	0.39
Veracruz	1199	141	18	1358	5.67
Yucatán	342	54	13	409	1.71
Zacatecas	225	21	2	248	1.04
TOTAL NACIONAL	20694	2812	455	23961	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

PRENDAS DE VESTIR
No. de establecimientos.

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	219	79	23	321	2.64
Baja California	292	82	12	386	3.17
Baja California Sur	26	4	3	33	0.27
Campeche	27	1	0	28	0.23
Coahuila	194	48	10	252	2.07
Colima	20	0	0	20	0.16
Chiapas	49	1	0	50	0.41
Chihuahua	169	47	9	225	1.85
Distrito Federal	2822	869	111	3802	31.22
Durango	78	36	19	133	1.09
Guanajuato	583	76	7	666	5.47
Guerrero	97	7	4	108	0.89
Hidalgo	275	80	9	364	2.99
Jalisco	1073	230	11	1314	10.79
México	923	232	45	1200	9.85
Michoacán	184	8	0	192	1.58
Morelos	103	8	2	113	0.93
Nayarit	22	2	0	24	0.20
Nuevo León	631	212	12	855	7.02
Oaxaca	58	2	0	60	0.49
Puebla	438	212	24	674	5.54
Querétaro	98	38	11	147	1.21
Quintana Roo	19	1	0	20	0.16
San Luis Potosí	105	10	3	118	0.97
Sinaloa	108	2	0	110	0.90
Sonora	99	6	7	112	0.92
Tabasco	44	0	0	44	0.36
Tamaulipas	132	17	10	159	1.31
Tlaxcala	130	45	8	183	1.50
Veracruz	197	22	0	219	1.80
Yucatán	153	39	4	196	1.61
Zacatecas	42	5	2	49	0.40
TOTAL NACIONAL	9410	2421	346	12177	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

CALZADO Y CUERO.
No. de establecimientos.

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Agascalientes	39	4	2	45	0.70
Baja California	56	14	0	70	1.09
Baja California Sur	11	0	2	13	0.20
Campeche	7	0	0	7	0.11
Coahuila	31	7	1	39	0.60
Colima	10	0	0	10	0.16
Chiapas	16	1	0	17	0.26
Chihuahua	75	19	3	97	1.50
Distrito Federal	596	133	15	744	11.53
Durango	20	1	0	21	0.33
Guanaajuato	2094	647	80	2821	43.74
Guerrero	26	0	0	26	0.40
Hidalgo	23	5	6	34	0.53
Jalisco	990	339	20	1349	20.91
México	343	60	8	411	6.37
Michoacán	97	13	0	110	1.71
Morelos	21	3	2	26	0.40
Nayarit	13	0	0	13	0.20
Nuevo León	129	32	3	164	2.54
Oaxaca	19	0	0	19	0.29
Puebla	40	11	0	51	0.79
Querétaro	17	1	2	20	0.31
Quintana Roo	2	0	0	2	0.03
San Luis Potosí	33	3	0	36	0.56
Sinaloa	24	0	0	24	0.37
Sonora	36	3	0	39	0.60
Tabasco	12	1	0	13	0.20
Tamaulipas	33	3	2	38	0.59
Tlaxcala	4	5	1	10	0.16
Veracruz	60	12	0	72	1.12
Yucatán	92	4	2	98	1.52
Zacatecas	11	0	0	11	0.17
TOTAL NACIONAL	4980	1321	149	6450	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

MUEBLES Y ACCESORIOS DE MADERA
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	74	12	0	86	1.44
Baja California	246	65	16	327	5.46
Baja California Sur	24	2	0	26	0.43
Campeche	30	0	0	30	0.50
Coahuila	232	30	3	265	4.42
Colima	44	1	0	45	0.75
Chiapas	82	6	2	90	1.50
Chihuahua	213	49	10	272	4.54
Distrito Federal	787	211	22	1020	17.03
Durango	67	29	4	100	1.67
Guanajuato	204	12	1	217	3.62
Guerrero	65	0	0	65	1.09
Hidalgo	52	9	0	61	1.02
Jalisco	741	135	11	887	14.81
México	369	90	17	476	7.95
Michoacán	164	15	0	179	2.99
Morelos	21	1	0	22	0.37
Nayarit	45	0	0	45	0.75
Nuevo León	339	59	4	402	6.71
Oaxaca	63	9	0	72	1.20
Puebla	127	29	2	158	2.64
Querétaro	89	1	0	90	1.50
Quintana Roo	49	2	0	51	0.85
San Luis Potosí	138	24	3	165	2.75
Sinaloa	165	10	0	175	2.92
Sonora	179	14	0	193	3.22
Tabasco	35	2	0	37	0.62
Tamaulipas	102	8	1	111	1.85
Tlaxcala	12	1	0	13	0.22
Veracruz	165	6	0	171	2.85
Yucatán	92	9	1	102	1.70
Zacatecas	35	2	0	37	0.62
TOTAL NACIONAL	5050	843	97	5990	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

EDITORIAL E IMPRENTA
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	62	6	1	69	0.82
Baja California	251	21	4	276	3.27
Baja California Sur	34	8	0	42	0.50
Campeche	24	3	1	28	0.33
Coahuila	198	13	7	218	2.58
Colima	31	6	0	37	0.44
Chiapas	113	8	0	121	1.43
Chihuahua	248	16	3	267	3.16
Distrito Federal	2501	486	63	3050	36.15
Durango	80	5	2	87	1.03
Guanajuato	210	16	3	229	2.71
Guerrero	102	6	1	109	1.29
Hidalgo	45	4	1	50	0.59
Jalisco	612	75	2	689	8.17
México	342	72	17	431	5.11
Michoacán	126	10	1	137	1.62
Morelos	66	6	0	72	0.85
Nayarit	44	1	0	45	0.53
Nuevo León	569	70	4	643	7.62
Oaxaca	76	6	0	82	0.97
Puebla	188	24	1	213	2.52
Querétaro	90	12	3	105	1.24
Quintana Roo	37	3	2	42	0.50
San Luis Potosí	134	10	4	148	1.75
Sinaloa	152	9	5	166	1.97
Sonora	199	9	6	214	2.54
Tabasco	99	7	1	107	1.27
Tamaulipas	226	22	8	256	3.03
Tlaxcala	21	2	0	23	0.27
Veracruz	275	18	2	295	3.50
Yucatán	139	16	1	156	1.85
Zacatecas	29	1	0	30	0.36
TOTAL NACIONAL	7323	971	143	8437	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

HULE Y PLASTICO
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	18	11	1	30	0.68
Baja California	49	45	10	104	2.36
Baja California Sur	3	0	0	3	0.07
Campeche	2	1	0	3	0.07
Coahuila	44	24	2	70	1.59
Colima	1	1	0	2	0.05
Chiapas	12	5	0	17	0.39
Chihuahua	36	25	1	62	1.41
Distrito Federal	853	446	56	1355	30.80
Durango	22	7	0	29	0.66
Guanajuato	198	91	10	299	6.80
Guerrero	10	2	0	12	0.27
Hidalgo	22	13	1	36	0.82
Jalisco	377	181	34	592	13.46
México	405	245	71	721	16.39
Michoacán	59	32	5	96	2.18
Morelos	22	17	8	47	1.07
Nayarit	5	1	0	6	0.14
Nuevo León	207	111	24	342	7.77
Oaxaca	11	5	1	17	0.39
Puebla	76	34	2	112	2.55
Querétaro	33	17	5	55	1.25
Quintana Roo	7	0	0	7	0.16
San Luis Potosí	39	11	5	55	1.25
Sinaloa	22	8	1	31	0.70
Sonora	21	11	3	35	0.80
Tabasco	11	4	0	15	0.34
Tamaulipas	48	18	7	73	1.66
Tlaxcala	8	5	6	19	0.43
Veracruz	56	21	3	80	1.82
Yucatán	36	20	3	59	1.34
Zacatecas	12	3	0	15	0.34
TOTAL NACIONAL	2725	1415	259	4399	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

PRODUCTOS METALICOS
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	287	32	7	326	1.64
Baja California	389	86	13	488	2.45
Baja California Sur	51	2	0	53	0.27
Campeche	84	10	0	94	0.47
Coahuila	843	148	14	1005	5.05
Colima	87	6	0	93	0.47
Chiapas	100	8	0	108	0.54
Chihuahua	542	48	5	595	2.99
Distrito Federal	3139	798	113	4050	20.34
Durango	235	41	2	278	1.40
Guanajuato	727	91	9	827	4.15
Guerrero	148	2	0	150	0.75
Hidalgo	195	36	4	235	1.18
Jalisco	1922	315	28	2265	11.37
México	1494	480	89	2063	10.36
Michoacán	332	15	2	349	1.75
Morelos	163	17	2	182	0.91
Nayarit	121	5	0	126	0.63
Nuevo León	1763	443	67	2273	11.41
Oaxaca	175	3	1	181	0.91
Puebla	534	75	9	618	3.10
Querétaro	350	68	9	427	2.14
Quintana Roo	44	1	0	45	0.23
San Luis Potosí	350	57	5	412	2.07
Sinaloa	499	32	1	532	2.67
Sonora	543	37	1	581	2.92
Tabasco	119	11	0	130	0.65
Tamaulipas	413	33	6	452	2.27
Tlaxcala	57	3	0	60	0.30
Veracruz	522	45	4	571	2.87
Yucatán	166	25	2	193	0.97
Zacatecas	142	9	0	151	0.76
TOTAL NACIONAL	16536	2984	393	19913	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	50	11	1	62	1.12
Baja California	125	18	0	143	2.57
Baja California Sur	19	0	0	19	0.34
Campeche	23	3	0	26	0.47
Coahuila	158	42	3	203	3.66
Colima	22	0	0	22	0.40
Chiapas	46	1	0	47	0.85
Chihuahua	158	23	2	183	3.29
Distrito Federal	1019	220	17	1256	22.61
Durango	65	16	0	81	1.46
Guanajuato	270	42	2	314	5.65
Guerrero	41	2	0	43	0.77
Hidalgo	39	11	4	54	0.97
Jalisco	406	72	9	487	8.77
México	405	122	21	548	9.87
Michoacán	77	7	4	88	1.58
Morelos	32	3	0	35	0.63
Nayarit	17	0	0	17	0.31
Nuevo León	527	98	17	642	11.56
Oaxaca	44	0	0	44	0.79
Puebla	166	27	4	197	3.55
Queretaro	75	19	6	100	1.80
Quintana Roo	15	0	0	15	0.27
San Luis Potosí	70	19	4	93	1.67
Sinaloa	138	12	0	150	2.70
Sonora	82	6	1	89	1.60
Tabasco	63	3	0	66	1.19
Tamaulipas	131	11	1	143	2.57
Tlaxcala	13	4	0	17	0.31
Veracruz	221	15	5	241	4.34
Yucatán	96	11	2	109	1.96
Zacatecas	20	0	0	20	0.36
TOTAL NACIONAL	4633	818	103	5554	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

MINERALES NO METALICOS.
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	83	15	2	100	1.66
Baja California	210	49	4	263	4.36
Baja California Sur	49	5	0	54	0.90
Campeche	38	10	0	48	0.80
Coahuila	217	42	6	265	4.39
Colima	33	2	0	35	0.58
Chiapas	57	8	2	67	1.11
Chihuahua	145	36	2	183	3.03
Distrito Federal	419	117	11	547	9.07
Durango	69	20	2	91	1.51
Guanajuato	432	35	3	470	7.79
Guerrero	61	8	1	70	1.16
Hidalgo	84	21	6	111	1.84
Jalisco	554	99	12	665	11.02
México	333	100	20	453	7.51
Michoacán	165	18	1	184	3.05
Morelos	249	18	2	269	4.46
Nayarit	66	8	0	74	1.23
Nuevo León	446	122	23	591	9.80
Oaxaca	68	5	1	74	1.23
Puebla	207	46	5	258	4.28
Querétaro	70	20	1	91	1.51
Quintana Roo	33	10	1	44	0.73
San Luis Potosí	131	29	2	162	2.69
Sinaloa	98	19	2	119	1.97
Sonora	97	34	5	136	2.25
Tabasco	52	8	1	61	1.01
Tamaulipas	153	19	3	175	2.90
Tlaxcala	27	4	1	32	0.53
Veracruz	163	28	1	192	3.18
Yucatán	53	33	2	88	1.46
Zacatecas	54	6	1	61	1.01
TOTAL NACIONAL	4916	994	123	6033	100.00

FUENTE: INEGI 1990.

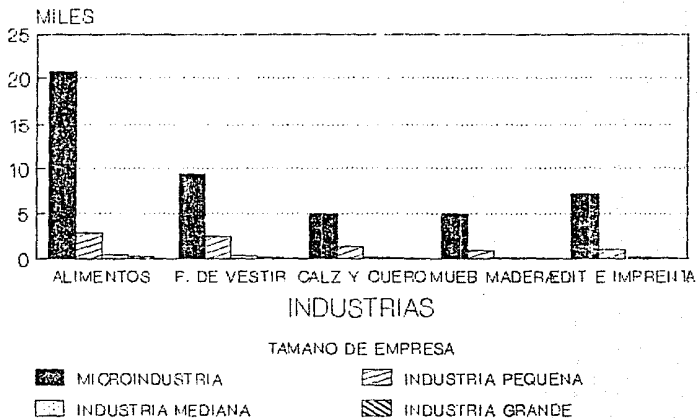
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
No. de establecimientos

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL	%
Aguascalientes	31	2	0	33	0.72
Baja California	145	41	20	206	4.49
Baja California Sur	24	0	0	24	0.52
Campeche	12	0	0	12	0.26
Coahuila	76	6	2	84	1.83
Colima	11	0	0	11	0.24
Chiapas	34	0	0	34	0.74
Chihuahua	100	17	5	122	2.66
Distrito Federal	1312	211	27	1550	33.75
Durango	20	0	1	21	0.46
Guanajuato	111	7	1	119	2.59
Guerrero	217	3	0	220	4.79
Hidalgo	26	2	3	31	0.67
Jalisco	522	69	3	594	12.93
México	177	75	23	275	5.99
Michoacán	74	1	0	75	1.63
Morelos	37	15	1	53	1.15
Nayarit	28	0	0	28	0.61
Nuevo León	222	22	4	248	5.40
Oaxaca	52	2	0	54	1.18
Puebla	99	10	3	112	2.44
Querétaro	54	10	0	64	1.39
Quintana Roo	8	1	0	9	0.20
San Luis Potosí	46	2	0	48	1.05
Sinaloa	109	2	0	111	2.42
Sonora	89	8	2	99	2.16
Tabasco	25	0	0	25	0.54
Tamaulipas	91	9	5	105	2.29
Tlaxcala	9	1	1	11	0.24
Veracruz	124	1	0	125	2.72
Yucatán	70	7	3	80	1.74
Zacatecas	10	0	0	10	0.22
TOTAL NACIONAL	3965	524	104	4593	100.00

FUENTE : INEGI 1990.

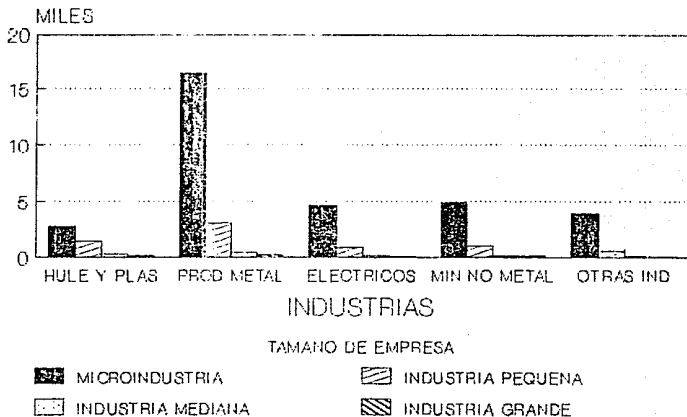
RAMAS INDUSTRIALES

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS



RAMAS INDUSTRIALES

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS



Como se puede observar la microindustria se encuentra presente en todas las actividades industriales del país y el número de establecimientos de este tipo es el mayor con respecto a la pequeña, mediana y gran industria.

Así mismo la suma de los tres niveles (MPMI) supera considerablemente a las grandes empresas; aunque sus efectos no se pueden comparar por la desigualdad en cuanto a recursos y tecnología básicamente.

Por otra parte, las ramas en que la MPMI tiene mayor presencia es en la fabricación de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, calzado y cuero, minerales no metálicos y muebles y accesorios de madera respectivamente.

Las entidades federativas en donde la MPMI está más concentrada son seis estados de la república. Con esto podemos afirmar que hay una marcada concentración de industrias a menor escala en nuestro país.

Es importante señalar en el presente estudio que no hay diversificación de las ramas de actividad industrial en la que opera la MPMI, pues en la química, petroquímica, maquinaria y aparatos eléctricos, metálica básica, tabaco, textiles y papel es nula su participación, esto debido a que son industrias que requieren de alta tecnología para la elaboración de sus productos. Una estrategia conveniente sería la diversificación de estas empresas a nivel nacional para promover el desarrollo regional, y generar más fuentes de trabajo en aquellas zonas en donde la participación de este subsector es muy baja como, Querétaro, Durango, Campeche, Baja California Sur, Colima, Quintana Roo y Tabasco. Sin embargo, podemos asegurar que en la región del norte del país la ausencia de la MPMI se debe a la gran cantidad de empresas maquiladoras como son en el caso de Durango, Sinaloa, Sonora, Baja California Sur y Chihuahua.

La MPMI aporta en conjunto el 49.97% del empleo manufacturero, cifra que es muy reducida en comparación con el 50.03% de la industria grande que, con menor número de establecimientos (0.02%) genera un mayor número de empleos.

La micro absorbe el 11.74%, 22.5% la pequeña y 15.6% la mediana del empleo manufacturero en México.

Es evidente que aún con el gran número de establecimientos con que cuenta la MPMI el problema del desempleo sigue vigente, ya que el empleo generado por las microempresas es hasta 15 empleados únicamente clasificación que ha determinado la Secofi.

3.3

GENERACION DE EMPLEO Y ADMINISTRACION DE
PERSONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA.

INDUSTRIA MANUFACTURERA 1986 - 1990

ESTABLECIMIENTOS

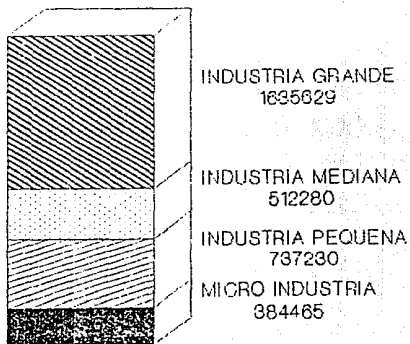
	1986	1987	1988	1989	1990
Microindustria	68657	74394	76526	81332	92556
Industria Pequeña	16093	17296	17668	18281	19685
Industria Mediana	2565	2790	2941	3209	3266
Subsector MPMI	87315	94480	97135	102822	115507
Industria Grande	1763	2010	2104	2279	2386
TOTAL	89078	96490	99239	105101	117893

PERSONAL OCUPADO

	1986	1987	1988	1989	1990
Microindustria	286215	308483	317157	338304	384465
Industria Pequeña	602034	645466	664556	690927	737230
Industria Mediana	401582	439456	458683	500866	512280
Subsector MPMI	1289831	1393405	1440396	1530097	1633975
Industria Grande	1191203	1360048	1452801	1575515	1635629
TOTAL	2481034	2753453	2893197	3105612	3269604

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y
de Desarrollo Regional.

GENERACION DE EMPLEO PERSONAL OCUPADO



PORCIENTOS INTEGRALES.

	1986	1987	1988	1989	1990
Microindustria	11.5%	11.20%	10.96%	10.89%	11.75%
Industria Pequeña	24.2	23.44	22.96	22.24	22.54
Industria Mediana	16.1	15.96	15.85	16.12	15.66
Subsector MPMI	51.9	50.60	49.78	49.27	49.97
Industria Grande	48.1	49.40	50.22	50.73	50.02

Nota: La industria pequeña es la que cuenta con mas personal ocupado en el sector MPMI.

TENDENCIAS

	1986	1987	1988	1989	1990
Microindustria	100	107	110	118	134
Industria Pequeña	100	107	110	114	122
Industria Mediana	100	109	114	124	127
Subsector MPMI	100	108	111	118	126
Industria Grande	100	114	121	132	137

Nota: La Microindustria y la Industria Grande reflejaron el mayor crecimiento con base en 1986 a 1990. La que reflejo menor crecimiento fue la Industria Pequeña.

**EMPLEO GENERADO POR LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

	PERSONAL OCUPADO	MPME	%	GRANDE	%
D.F.	473805	213169	44.9	104795	22.1
México	346513	149516	43.1	136227	39.3
Nuevo León	187740	75329	40.1	66835	35.5
Jalisco	169400	82515	48.7	51227	30.2
Chihuahua	166472	29293	17.5	108933	65.4
Puebla	107932	54296	50.6	18683	17.4
Veracruz	104415	21729	20.8	25103	24.0
Guanajuato	102869	54481	52.9	11342	11.0
Tamaulipas	101595	16925	16.6	43080	42.4
Coahuila	103925	23238	22.3	12782	12.2
Baja California	76691	31290	40.8	23718	30.9
Sonora	61086	15830	25.9	11839	19.3
Michoacán	50720	23975	47.2	1720	3.3
San Luis Potosí	46769	12801	27.3	10611	22.6
Querétaro	46200	9368	20.2	8044	17.4
Durango	43385	20236	46.6	8188	18.8
Hidalgo	38081	10588	27.8	4045	10.6
Aguascalientes	31679	11090	35.0	7832	24.7
Yucatán	29978	16158	53.8	1685	5.6
Oaxaca	28476	7694	27.0	1246	4.3
Morelos	28463	4608	16.1	2607	9.1
Sinaloa	25139	10486	41.6	5928	23.5
Tlaxcala	22645	7770	44.3	3250	14.3
Chiapas	18735	6791	36.2	0	0.0
Guerrero	13899	4930	35.4	0	0.0
Tabasco	12079	3101	25.6	3569	29.5
Nayarit	9497	3266	34.3	0	0.0
Zacatecas	6701	3183	47.5	522	7.7
Campeche	6191	3402	54.9	0	0.0
Baja California S.	4491	1378	30.6	0	0.0
Colima	4116	1960	47.6	0	0.0
Quintana Roo	3839	1171	30.5	0	0.0
TOTALES	2472826	930669		673811	

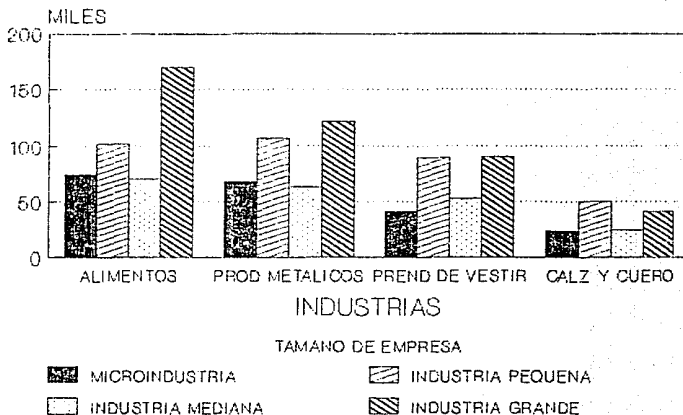
FUENTE: INEGI, Censos Económicos 1989.

El Distrito Federal y México son las entidades que cuentan con mayor número de empleos generados por la MPME.

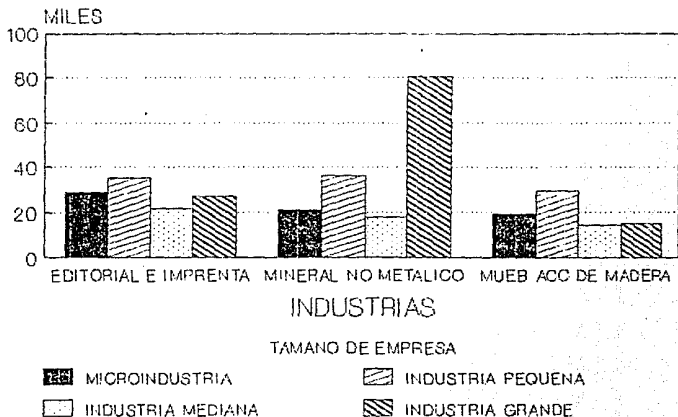
En Guanajuato, Puebla, Jalisco, Yucatán y Campeche la MPME generan los más altos índices de empleo con respecto al total de los empleos generados por todas las empresas. Los estados de la República Mexicana en donde la MPME no aportan gran generación de empleo son Chihuahua, Tamaulipas, Morelos y Coahuila.

PERSONAL OCUPADO

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA



PERSONAL OCUPADO RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA



**CIUDADES CON MAYOR NUMERO DE EMPLEOS
GENERADOS EN LA MPME.**

MICRO		PEQUENA		MEDIANA	
D.F.	54935	D.F.	109442	México	55891
Jalisco	30977	México	63808	D.F.	48798
México	29817	Jalisco	38338	Nuevo L.	19016
Puebla	22968	Nuevo León	36708	Puebla	13633
Guanajuato	21173	Guanajuato	22098	Jalisco	13200
Nuevo León	18705	Puebla	17695	Baja Cal.	11438
Michoacán	17408	Baja Calif.	14033	Gto.	11210
Veracruz	17234	Chihuahua	11919	Chihuahua	9515

FUENTE: INEGI, Censos Económicos 1989.

**TECNICOS E INGENIEROS EMPLEADOS
POR LA MPME.**

Ninguno	54 %
1 - 4	35 %
5 - 9	8 %
10 - 29	3 %
30 o Más	1 %
TOTAL	100 %

**ANTIGUEDAD EN EL EMPLEO DE TECNICOS E INGENIEROS
EN LA MPME.**

Sin respuesta	2 %
1 - 2 años	26 %
3 - 6 "	36 %
7 - 11 "	21 %
12 o Más "	15 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

NUMERO DE TRABAJADORES ESPECIALIZADOS EMPLEADOS EN LA MPME.

Ninguno		22 %
1	- 4	37 %
5	- 9	18 %
10	- 29	19 %
30	o Más	4 %
TOTAL		100 %

ANTIGUEDAD EN EL EMPLEO DE TRABAJADORES ESPECIALIZADOS EN LA MPME.

Sin Respuesta		3 %
1	- 2 años	22 %
3	- 6 "	39 %
7	- 11 "	22 %
12	o Más "	14 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

NUMERO DE EMPLEADOS QUE RENUNCIARON
EN 1989 EN LA MPME.

No Aplicable		1 %
Ninguno		28 %
1	- 4	41 %
5	- 9	13 %
10	- 29	13 %
30	o Más	4 %
TOTAL		100 %

RAZONES PARA LA CONTRATACION
DE PERSONAL EN LA MPME.

Sin respuesta	31 %
Expansión de actividades	16 %
Reemplazos	50 %
Otras	3 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS CON EDUCACION PRIMARIA
EN LAS MPME.**

Sin respuesta	1 %
0 %	37 %
1 a 20 %	11 %
21 a 40	9 %
41 a 60	13 %
61 a 80	11 %
81 a 100	18 %
TOTAL	100 %

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS CON EDUCACION SECUNDARIA
EN LAS MPME.**

Sin respuesta	1 %
0 %	30 %
1 a 20 %	18 %
21 a 40	10 %
41 a 60	15 %
61 a 80	11 %
81 a 100	15 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS CON EDUCACION
PREPARATORIA EN LA MPME.**

Sin respuesta		1 %
0 %		65 %
1 a 20 %		19 %
21 a 40		6 %
41 a 60		4 %
61 a 80		2 %
81 a 100		4 %
TOTAL		100 %

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS CON EDUCACION
UNIVERSITARIA EN LA MPME.**

Sin respuesta		1 %
0 %		64 %
1 a 20 %		27 %
21 a 40		4 %
41 a 60		4 %
61 a 80		1 %
TOTAL		100 %

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS CON GRADO ACADEMICO
EN LA MPME.**

Sin respuesta		1 %
0 %		96 %
1 a 20		3 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS CON PREPARACION
VOCACIONAL/TECNICA EN LA MPME.**

Sin respuesta	1 %
0 %	79 %
1 a 20 %	14 %
21 a 40	2 %
41 a 60	2 %
61 a 80	1 %
81 a 100	1 %
TOTAL	100 %

**NUMERO DE TRABAJADORES AFILIADOS A UN SINDICATO
EN LA MPME.**

Sin respuesta	1 %
Si	69 %
No	30 %
TOTAL	100 %

**RELACION ACTUAL CON EL PERSONAL DENTRO DE LA
MPME.**

Sin respuesta	1 %
Excelente	36 %
Bueno	57 %
Regular	6 %
TOTAL	100 %

PRINCIPALES PROBLEMAS CON EL PERSONAL EN LA MPME.

Dificultad para contratar mano de obra especializada.	31.5 %
Rotación excesiva.	21.6 %
Demanda de aumento salarial.	13.6 %
Ausentismo.	25.3 %
Comportamiento rebelde.	3.1 %
Otros.	4.9 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico
de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992.
Nacional Financiera.

MEDIDAS PARA OBTENER BUENAS RELACIONES CON LOS
EMPLEADOS DENTRO DE LA MPME.

Diálogo frecuente.	51.9 %
Buenas instalaciones.	6.4 %
Aumentos salariales.	15.4 %
Prestaciones Sociales.	20.2 %
Otros incentivos.	30.8 %
Otras.	2.3 %
TOTAL	100.0 %

PRINCIPALES RAZONES DE LOS EMPLEADOS PARA DEJAR
A LA MPME.

Edad de retiro.	7.0 %
Cambio de empleo.	47.5 %
Despido.	16.1 %
Asuntos personales.	21.2 %
No disponible.	8.2 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico
de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992.
Nacional Financiera.

**SALARIOS/SUELDOS DE OFICINISTAS DE PLANTA EN 1989.
EN LA MPME. (MENSUAL).**

No aplicable				3 %
Sin respuesta				51 %
N\$ 250.00	-	N\$ 500.00		19 %
N\$ 501.00	-	N\$ 800.00		16 %
N\$ 801.00	-	N\$ 999.00		2 %
N\$ 1000.00	o	Más.		9 %
TOTAL				100 %

**SALARIOS/SUELDOS DE OBREROS DE PLANTA EN 1989.
EN LA MPME. (MENSUAL).**

No aplicable				2 %
Sin respuesta				27 %
N\$ 250.00	-	N\$ 500.00		37 %
N\$ 501.00	-	N\$ 800.00		20 %
N\$ 801.00	-	N\$ 999.00		4 %
N\$ 1000.00	o	Más		10 %
TOTAL				100 %

**SALARIOS/SUELDOS DE SUPERVISORES/GERENTES DE
PLANTA EN 1989 EN LA MPME. (MENSUAL).**

No aplicable				2 %
Sin respuesta				49 %
N\$ 250.00	-	N\$ 500.00		4 %
N\$ 501.00	-	N\$ 800.00		13 %
N\$ 801.00	-	N\$ 999.00		3 %
N\$ 1000.00	o	Más		29 %
TOTAL				100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

**SALARIOS/SUELDOS DE OFICINISTAS EVENTUALES EN
1989 EN LA MPME.**

Sin trabajadores	72 %
Sin respuesta	27 %
Variable	1 %
N\$ 251.00 - N\$ 350.00	1 %
TOTAL	100 %

**SALARIOS/SUELDOS DE OBREROS EVENTUALES EN
1989 EN LA MPME. (MENSUAL).**

Sin trabajadores	72 %
Sin respuesta	21 %
Variable	1 %
N\$ 100.00 - N\$ 250.00	1 %
N\$ 251.00 - N\$ 350.00	2 %
N\$ 351.00 o Más	4 %
TOTAL	100 %

**SALARIOS/SUELDOS DE SUPERVISORES/GERENTES EVENTUALES
EN 1989 EN LA MPME. (MENSUAL).**

Sin trabajadores	72 %
Sin respuesta	26 %
Variable	1 %
N\$ 351.00 o Más	2 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

**EL NIVEL SALARIAL DE LA MPME CON RESPECTO
A OTRAS INDUSTRIAS.**

Arriba del promedio	39 %
Igual al promedio	59 %
Debajo del promedio	3 %

TOTAL	100 %
--------------	--------------

¿ COMO SE FIJA EL NIVEL SALARIAL EN LA MPME ?

Sin respuesta	2 %
Productividad de mano de obra	52 %
A través del sindicato	8 %
Nivel salarial de las empresas en la misma industria	17 %
Nivel salarial en otras industrias	4 %
Lineamientos gubernamentales	15 %
Otros	2 %

TOTAL	100 %
--------------	--------------

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

NDMINA TOTAL (ANUAL) EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable				2 %
Sin respuesta				24 %
N\$	9,000.00	a	N\$ 49,000.00	27 %
N\$	50,000.00	a	N\$ 150,000.00	27 %
N\$	151,000.00	a	N\$ 499,000.00	16 %
N\$	500,000.00	o	Más	16 %
TOTAL				100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

En base a los datos que se mostraron anteriormente podemos resumir y obtener varias conclusiones para su análisis.

- La edad promedio de los empresarios se ubica entre los 39 y 41 años.

- El 38.3% de los empresarios tiene un nivel de escolaridad de primaria o menor, en tanto que en la pequeña y mediana el 55.4% y el 63.4% respectivamente tienen estudios profesionales.

- En la microempresa sólo el 39% de los empresarios ha recibido algún tipo de capacitación gerencial, en tanto que en la pequeña y mediana, el porcentaje de capacitación se eleva a 64% y 72% respectivamente.

- Por lo general, en los tres segmentos (MPME), más del 50% de los empresarios están dispuestos a recibir capacitación gerencial. El 18% de la micro, el 60% de la pequeña y el 69% de la mediana empresa, ha recibido algún tipo de asistencia técnica externa.

- Del total de empleados, el 54% de las empresas no contaba con técnicos ni con ingenieros, el 22% carecía de trabajadores calificados, y el 19 % no tenía trabajadores calificados.

- De los tres tipos de empleados, más del 62% tenía menos de 6 años en el empleo. Respecto a los empleados que renunciaron en 1989, el 28% respondió que ninguno; el 41% de 1 a 4 empleados; y las razones principales fueron: 61% cambio de empleo, y 21% por despido.

- Con respecto a contratación en 1989, en el 90% de los casos no se contrataron técnicos o ingenieros; en el 72 %, no se hizo en relación con trabajadores calificados; y en el 43 %, con respecto a trabajadores no calificados.

- En el 23 % de los casos, la contratación se debió a expansión de actividades y en el 72 % a reemplazo de retirados.

- En relación con el nivel educacional de los empleados, el 21% de las empresas contaba con empleados con preparación vocacional o técnica, el 3% con empleados graduados, el 35% con empleados con preparación universitaria, el 34% con empleados a nivel preparatoria, y el 4% con empleados sin educación formal.

- En el 69% de los casos, los trabajadores eran miembros de un sindicato. El 36% reportó tener relaciones excelentes con su personal; el 57% buenas relaciones; y el 6% regulares.

- Las siguientes medidas son las más importantes para mantener buenas relaciones con los trabajadores; el 84% diálogo frecuente; el 33% prestaciones sociales y el 25 %, incrementos salariales.

- Los principales problemas con los empleados son: 44%, dificultades para contratar mano de obra calificada, el 35%, ausentismo; el 30% rotación excesiva.

- Con respecto a como afectan las regulaciones gubernamentales, el 16% con fuerza, el 56% de moderado ligero; y el 27% sin efecto.

3.4 ASPECTOS DE PRODUCCION, MAQUINARIA Y TECNOLOGIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

PRODUCCION TOTAL (VENTAS) EN 1989 DE LA MPME.

No aplicable			1 %
Sin respuesta			13 %
N\$ 10,000	-	N\$ 99,000	15 %
N\$ 100,000	-	N\$ 499,000	24 %
N\$ 500,000	-	N\$ 999,000	19 %
N\$ 1'000,000	-	N\$ 9'999,000	24 %
N\$ 10'000,000	o	Más	4 %
TOTAL			100 %

DIAS/MES DE OPERACION EN 1990 EN LA MPME.

No aplicable		18 %
Sin respuesta		24 %
18 a 20		17 %
21 a 24		25 %
25 a 28		13 %
29 a 30		3 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

HORAS/SEMANA DE OPERACION EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable			2 %
Sin respuesta			2 %
36	a	40	17 %
41	a	45	20 %
46	a	48	34 %
49	o	Más	25 %
TOTAL			100 %

VALOR DE LOS INSUMOS EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable				1 %
Sin respuesta				21 %
N\$ 10,000	-	N\$	99,000	25 %
N\$ 100,000	-	N\$	499,000	29 %
N\$ 500,000	-	N\$	999,000	12 %
N\$ 1'000,000	-	N\$	9'999,000	12 %
N\$ 10'000,000	o	Más		1 %
TOTAL				100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

**PORCENTAJE DE MAQUINARIA IMPORTADA EN
EL PRIMER AÑO EN LA MPME.**

Sin respuesta		4 %
0 %		32 %
1	a 20 %	8 %
21	a 40	4 %
41	a 60	10 %
61	a 80	10 %
81	a 100	32 %
TOTAL		100 %

**PORCENTAJE DE MAQUINARIA NACIONAL DISPONIBLE
EN EL PRIMER AÑO EN LA MPME.**

Sin respuesta		4 %
0 %		27 %
1	a 20 %	12 %
21	a 40	8 %
41	a 60	9 %
61	a 80	4 %
81	a 100	36 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

PORCENTAJE DE MAQUINARIA IMPORTADA EN LOS
ULTIMOS 3 AÑOS EN LA MPME.

Sin respuesta		9 %
0 %		33 %
1	a 20 %	5 %
21	a 40	5 %
41	a 60	10 %
61	a 80	9 %
81	a 100	28 %
TOTAL		100 %

PORCENTAJE DE MAQUINARIA NACIONAL DISPONIBLE EN
LOS ULTIMOS 3 AÑOS EN LA MPME.

Sin respuesta		9 %
0 %		28 %
1	a 20 %	11 %
21	a 40	8 %
41	a 60	11 %
61	a 80	6 %
81	a 100	28 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

PORCENTAJE DE MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS
EN 1990 EN LA MPME.

Sin respuesta		3 %
0 %		66 %
1	a 20	14 %
21	a 40	3 %
41	a 60	7 %
61	a 80	1 %
81	a 100	7 %
TOTAL		100 %

¿ COMO REVISAN SUS PRODUCTOS LA MPME ?

Instrumentos de medición de precisión	27 %
Fórmula manual	47 %
Ambas Formas	25 %
No se revisan	1 %
TOTAL	100 %

¿ REVISAN INVENTARIOS LA MPME ?

Regularmente	77 %
Ocasionalmente	12 %
Nunca	11 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

¿ CON QUE FRECUENCIA REVISAN SUS INVENTARIOS
LA MPME ?

No aplicable	12 %
Cada mes	57 %
Cada 3 meses	8 %
Cada 4 o 6 meses	12 %
Cada 12 meses	10 %
TOTAL	100 %

¿ QUE ESFUERZOS SE HACEN PARA MEJORAR LA
TECNOLOGIA EN LA MPME ?

Introducción de nueva maquinaria	30.3 %
Automatización de labores	6.4 %
Capacitación técnica en el trabajo	31.1 %
Capacitación técnica fuera	4.5 %
Introducción de nueva tecnología	17.8 %
Capacitación de técnicos	4.2 %
Otras	5.7 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

Muchas empresas no contestaron las preguntas relativas a la producción total en 1985 y en 1990 pues consideraron que todo tipo de información era confidencial y no estaba disponible al momento de la entrevista. De aquéllas con respuesta afirmativa se encontro que las industrias exportadoras y las empresas relacionadas con compañías transnacionales tenían valores de producción más altos que las de otros tipos de empresa. Cerca del 50% de empresas exportadoras y de las relacionadas con compañías transnacionales reportan una producción total para 1989 de más de un millón de nuevos pesos. Las industrias locales relacionadas con las grandes empresas nacionales y un valor total de producción de más de un millón de nuevos pesos representarán sólo el 22 por ciento.

En cuanto a la operación de las empresas, el 31% opera de 18 a 20 días al mes. En 1985, el 41% de 21 a 24, y el 19% de 25 a 28 días. Las empresas para 1989 no sufren un cambio significativo en la operación.

Con respecto a las horas/semanas de operación, la clasificación con más respuesta es de 46 a 48 con el 34% en 1989 que disminuyo con respecto al 40% en 1985.

Las preguntas relacionadas con el valor de los insumos mostraron que en 1989 con el 70% de las respuestas fué de entre 10,000 y 499,000 nuevos pesos. En 1985 el 65% se mencionaba valor de los insumos en el rango de 10,000 a 99,000 nuevos pesos, diferencias que podrian corresponder a la inflación y no precisamente a un aumento real en el monto de los insumos.

Respecto a la pregunta sobre el origen de la maquinaria - si ésta era importada - un tercio respondió 0%, otro tercio del 81 al 100%; el resto respondió entre 10 y el 80%. No se encontraron cambios significativos de 1985 a 1989, ni entre los diversos tipos de empresas las respuestas de las preguntas sobre el origen de las materias primas que, mostraron que ninguna de ellas las habían subcontratado en los años de 1985, 1989 y 1990. En esos mismos tres años, en los dos tercios de los casos, tampoco se importaban materias primas y cerca del 14% utilizaban materias primas importadas en un porcentaje inferior al 20 por ciento.

De casi todas las empresas mencionadas el 99% tenían control de calidad, cerca del 50% ellos revisaban el producto mediante un sistema manual. El 52% de las empresas utilizaba de uno a dos empleados en control de calidad, el 27% de tres a cuatro, y el 20% más de cinco empleados.

Se encontró que el 77% de empresas efectuaba revisiones de inventarios de manera regular y que el 11% nunca lo había practicado. Dentro de los que si practicaban estas revisiones, casi el 65% lo hacían mensualmente.

Acerca de los esfuerzos para mejorar la tecnología el 45% respondió mediante introducción de nueva maquinaria, el 46% mediante capacitación técnica en el trabajo, el 26% a través de introducción de nueva tecnología.

3.5 COMERCIALIZACION, EXTENSION Y MAGNITUD DEL MERCADO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y EMPRESA.

PORCENTAJE DE VENTAS AL MERCADO INTERNO EN 1990 DE LA MPME.

Sin respuesta			1 %
0 %			1 %
1	a	20 %	1 %
21	a	40	1 %
41	a	60	1 %
61	a	80	3 %
81	a	100	92 %
TOTAL			100 %

PORCENTAJE DE VENTAS AL MERCADO EXTERNO EN 1990 DE LA MPME.

Sin respuesta			1 %
0 %			82 %
1	a	20 %	12 %
21	a	40	3 %
41	a	60	1 %
61	a	80	1 %
81	a	100	2 %
TOTAL			100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

**PORCENTAJE DE VENTAS DIRECTAS EN 1990
EN LA MPME.**

Sin respuesta		2 %
0 %		8 %
1 a 20 %		4 %
21 a 40		2 %
41 a 60		3 %
61 a 80		9 %
81 a 100		74 %
TOTAL		100 %

**PORCENTAJE DE VENTAS A TRAVES DE INTERMEDIARIOS
EN 1990 EN LA MPME.**

Sin respuesta		2 %
0 %		66 %
1 a 20 %		12 %
21 a 40		5 %
41 a 60		4 %
61 a 80		2 %
81 a 100		10 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

¿ SE PROPONEN EXPORTAR LAS MPME ?

Si	71 %
No	29 %
TOTAL	100 %

¿ CUALES SON LAS PRINCIPALES RAZONES PARA NO EXPORTAR DE LA MPME ?

Tipo de producto inadecuado	17.4 %
Innecesario por amplia demanda	16.1 %
Baja calidad para exportar	7.4 %
Falta de calidad de producción	11.3 %
Falta de información para exportar	30.1 %
Otras	17.7 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

¿ CUALES SON LOS PAISES DE SUS PRINCIPALES
COMPETIDORES EN EL EXTERIOR DE LA MPME ?

México	9.30 %
Japón	2.30 %
Corea	4.60 %
Taiwan	14.00 %
Hong Kong	7.00 %
Chile	2.30 %
Colombia	2.30 %
E.U.A.	27.90 %
Italia	4.60 %
Argentina	4.60 %
España	2.30 %
India	2.30 %
China	2.30 %
Alemania	2.30 %
Israel	2.30 %
Brasil	7.30 %
Reino Unido	2.30 %
TOTAL	100.00 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México.1992. Nacional Financiera.

PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EXPORTAR EN
1990 EN LA MPME.

Calidad de materias primas	9.2 %
Cantidad de materias primas	1.5 %
Capacidad Productividad y falta de equipo	7.7 %
Falta de tecnología	7.7 %
Incremento de costos por salarios	4.6 %
Incremento de costos por materias primas	12.3 %
Incremento de costos por energía	3.1 %
Incremento de costos por intereses	9.2 %
Incremento de costos por otras causas	3.1 %
Escasez de crédito a la exportación	3.1 %
Problemas con procedimiento	4.6 %
Falta de información a los mercados de exportación	4.6 %
Más competidores	12.3 %
Competencia de precios	9.2 %
Competencia de calidad	3.1 %
Otras	3.1 %
Restricciones externas a la importación	1.6 %
TOTALES	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

**INTERESES PARA AUMENTAR EXPORTACIONES
DE LA MPME.**

Si	86 %
No	14 %
TOTAL	100 %

**¿ COMO SE INCREMENTARIAN LAS EXPORTACIONES EN
LA MPME ?**

Mediante incrementos en el volumen de exportación	22.6 %
A través de la diversificación de mercados	41.9 %
Con mejor calidad	9.6 %
Por medio de la diversificación de líneas de producción.	19.4 %
Otros	6.5 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

Se encontró que en 1990, el 92% de los casos colocaba en el mercado interno de 91 al 100 % de sus ventas totales; las industrias exportadoras solo el 57%.

En 1989 estas cifras fueron de 88 y 46%, y en 1985, de 73 y 39% respectivamente.

De la información se desprende una creciente participación de las ventas al mercado interno. En cuanto a " como realizan sus ventas las empresas" se encontró en 1989 y 1990 en más del 70% de los casos que del 81% al 100% se hacía a través de ventas directas; en 1985 éste porcentaje bajó a 62.

En los últimos tres años se han utilizado los intermediarios en un porcentaje muy bajo. Con respecto a las razones para no exportar, el 44% de los casos respondió " falta de información para exportar"; y el 23% innecesario por la amplia demanda interna.

Las empresas que no estaban exportando respondieron en el 71% de los casos, que no tenían intenciones de hacerlo.

En la relación de subcontratación el 58% de los casos realizaba algún tipo de subcontratación; el 52% de ellas la ofrecía, y el 13% realizaba ambas funciones.

Cerca del 14% de la micro, 41% de la pequeña y 46% de la mediana empresa, tienen una clara noción de los criterios técnicos para fijar precios a sus productos o servicios; sin embargo, casi el 50% de los microempresarios basan la fijación de sus precios en el costo de las materias primas.

Cerca del 72% de las microempresas tienen como cliente principal al consumidor final, en tanto que la pequeña y mediana empresa destinan sus productos y servicios a otro tipo de clientela.

El 61% de las microempresas efectúan sus ventas de contado, en tanto que el 71.7% y el 74.8% de las pequeñas y medianas lo hacen a crédito.

En las microempresas la contabilidad la lleva preferentemente un profesional independiente y, a medida que aumenta el tamaño de la empresa, la función se transfiere a un empleado de la misma.

3.6 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y ASPECTOS
FINANCIEROS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA

APOYO FINANCIERO PARA LAS MPME.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

El mecanismo de proporción más importante para la micro, pequeña y mediana empresa han sido los programas de crédito de Nacional Financiera (Nafin). A lo largo del tiempo, Nafin ha aplicado diversos mecanismos para canalizar recursos para la MPME.

A continuación se presentan los principales programas desarrollados en orden cronológico :

EVOLUCION DE LOS PROGRAMAS FINANCIEROS DE APOYO A LA
MPME.

1953.- Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Pequeña y Mediana (FOGAIN).

Apoyar a las MPME por medio de créditos preferenciales (bajas tasas de interés) garantizados por Nafin, canalizados a través de la banca comercial o uniones de crédito.

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1972. Nacional Financiera.

1967.- Fondo de Estudios y Proyectos (FONEP).

Financiar estudios de evaluación y proyectos.

1970.- Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales.
(FIDEIN).

Descentralizar y ayudar a la MPME a construir sus instalaciones.

1972.- Fondo Nacional de Fomento Industrial. (FOMIN).

Promover la creación de nuevas empresas a través de operaciones de capital de riesgo.

1978.- Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria. (PAI).

Coordinar los diversos programas del crédito existentes y promover interrelaciones con instituciones tecnológicas.

1989.- Nafin reasume su promoción a la MPME a través de la concentración de las funciones de todos los fondos en una sola ventanilla, y cambia las operaciones de crédito directas por operaciones de descuento.

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

En 1989, Nafin decidió iniciar un cambio estructural con el fin de poder contribuir a un esquema de crecimiento más estable y con mayor equidad. Antes se apoyaba a empresas consideradas como prioritarias, ya sea por su actividad, por su localización o por su tamaño, con el propósito básico de incrementar o mantener su oferta.

La forma de participación era directa, ya fuera con capital de riesgo u otorgando crédito de primer piso, y en ocasiones sustituyendo incluso a la inversión privada y social; dado que el sector industrial operaba en una economía protegida, el costo de los errores en la formulación y evaluación de los proyectos podía transferirse al mercado consumidor.

A partir del cambio estructural la función del fomento se concentró en el impulso y respaldo de las acciones empresariales que contribuyen a las siguientes prioridades:

- 1.- Incremento en la competitividad de la planta industrial.
- 2.- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo en los estratos de la población de menores ingresos.
- 3.- Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- 4.- Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial atenuando su concentración en las principales áreas urbanas.
- 5.- La reducción de los efectos contaminantes de la producción así como el consumo de agua y energía.
- 6.- Fortalecimiento de la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independientes.

Para lograr este objetivo se decidió transformar la función crediticia, adaptándose en abril de 1989 los siguientes objetivos:

- a).- Suspender la operación de primer piso, para ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso;
- b).- Fusionar los programas de apoyo financiero que ofrecían FOGAIN y FONEI, preservando su propia identidad evitando la confusión o desorientación de los usuarios y de los intermediarios financieros;
- c).- Transferir los recursos crediticios asignados al apoyo del sector público, para ser canalizados a empresas del sector privado y social;
- d).- Reducir los refinanciamientos, reestructuraciones y condonaciones a los casos estrictamente necesarios y justificados;
- e).- Ajustar la estructura de personal a las nuevas condiciones de la institución.

Estas medidas permitieron que en 1989 se lograra un cambio sustantivo en la actividad de Nafin, puesto que al convertirse en banca de segundo piso se pudo ampliar el apoyo en forma sustantiva, en ese año se atendieron 11466 empresas, cifra superior a las atendidas en 1988.

En 1990 una vez realizada la función de los fondos se adaptaron una serie de medidas para consolidar la nueva estructura, buscándose la masividad en la colocación de recursos, mediante la automaticidad en la operación del descuento y un más fácil acceso al crédito. Con el fin de lograr este objetivo se establecieron 6 programas básicos:

- a).- Micro y pequeña empresa. (PROMYP).
- b).- Modernización.
- c).- Infraestructura Industrial.
- d).- Desarrollo Tecnológico.

e).- Mejoramiento Tecnológico.

f).- Estudios y Asesorías.

El programa más importante es el PROMYP que es el programa de crédito especializado para micro y pequeños empresarios que funcionan a través de la banca comercial, como es el caso de los pequeños talleres artesanales y las asociaciones de producción informales.

Este programa les permite obtener créditos, al brindarles capacitación y ayudarlos a reorganizar sus empresas. Proporciona apoyo financiero:

a).- Para capital de trabajo mediante líneas de crédito revolventes.

b).- Para compra de maquinaria, equipo e instalaciones y

c).- Crédito hipotecario industrial.

Las herramientas financieras para apoyar este segmento de empresas son:

- Un fideicomiso especializado para dar apoyo financiero a la microindustria (Promicro),

- Las entidades promotoras,

- La tarjeta de crédito empresarial,

- La concertación con grupos empresariales para dar apoyo a sus proveedores .

El propósito de la tarjeta de crédito empresarial es financiar el capital de trabajo de la microindustria sobre la base de una disposición inmediata de fondos. Se espera en el futuro apoyar también las adquisiciones de maquinaria y equipo. Existen dos clases de tarjeta de crédito:

- La primera sólo es una tarjeta de crédito ordinaria,
- La segunda es una tarjeta de crédito con identificación, en la cual se incorporan proveedores no asociados a este mecanismo financiero.

Las ventajas de estas tarjetas son:

- 1).- Acceso inmediato a recursos financieros a través de créditos revolventes.
- 2).- Adquisición oportuna de bienes y materias primas.
- 3).- Accesos a recursos financieros para solucionar problemas de liquidez.

Dentro del PROMYP se estableció un fideicomiso especializado en el fomento de la microindustria (Promicro) el cual ha logrado:

- 1).- La ratificación de la operación de 29 fondos estatales.
- 2).- La formalización de un convenio con una firma consultora ADMIC (Asesoría dinámica para apoyar a la microindustria)
- 3).- La creación de interrelaciones efectivas con el sector privado para impulsar a la micro industria con recursos crediticios de Nacional Financiera a través de un mecanismo descentralizado dentro del cual, los gobiernos estatales contribuyen en la constitución del fondo.

El cambio estructural introducido por Nafin da muestra de la intención de localizar el apoyo crediticio en favor de la micro y pequeña empresa, introduciendo innovaciones financieras que devuelven a esta institución su papel relevante de banca de desarrollo.

NACIONAL FINANCIERA

(1989)

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	EMPRESAS APOYADAS	ENTIDADES FEDERATIVAS
BANCOMER, S.N.C.	5,716	32
BANAMEX, S.N.C.	3,191	32
BANCA SERFIN, S.N.C.	2,543	32
MULTIBANCO COMERMEX, S.N.C.	1,424	32
BANCA PROMEX, S.N.C.	1,218	17
BANCA MERCANTIL DEL NORTE, S.N.C	1,163	18
BANCO MEXICANO SOMEX, S.N.C.	1,023	32
BANCO INTERNACIONAL, S.N.C.	1,014	31
BANCO DEL ATLANTICO, S.N.C.	974	30
BANCA CREMI, S.A.	770	29
BANCO B.C.H., S.N.C.	665	28
BANDORO, S.N.C.	471	11
BANCA CONFIA, S.N.C.	458	27
BANCO DEL CENTRO, S.N.C.	388	15
BANPECO, S.N.C.	219	30
BANCO DE CREDITO Y SERVICIO, S.N.C.	127	14
MULTIBANCO MERCANTIL DE MEXICO, S.A.	126	24
BANPAIS, S.A.	125	16
BANCO DE ORIENTE, S.N.C.	21	7
BANRURAL, S.N.C.	19	3
BANCO OBRERO, S.A.	19	9
BANCOMEXT, S.N.C.	3	2
UNIONES DE CREDITO	1,634	31
FONDOS ESTATALES DE FOMENTO	1,631	28
FACTORING SERFIN, S.N.C.	52	11
ARRENDADORA INTERNACIONAL	44	11

FUENTE: Centro Nafin.

NACIONAL FINANCIERA

(1989)

ENTIDAD FEDERATIVA	EMPRESAS APOYADAS
AGUASCALIENTES	613
BAJA CALIFORNIA	503
BAJA CALIFORNIA SUR	249
CAMPECHE	264
COAHUILA	1,080
COLIMA	355
CHIAPAS	744
CHIHUAHUA	1,423
DISTRITO FEDERAL	547
DURANGO	593
GUANAJUATO	2,150
GUERRERO	534
HIDALGO	241
JALISCO	2,437
MEXICO	532
MICHOACAN	867
MORELOS	289
NAYARIT	291
NUEVO LEON	1,629
OAXACA	873
PUEBLA	411
QUERETARO	432
QUINTANA ROO	163
SAN LUIS POTOSI	607
SINALOA	1,691
SONORA	1,841
TABASCO	919
TAMAULIPAS	1,146
TLAXCALA	117
VERACRUZ	453
YUCATAN	473
ZACATECAS	561

NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR ENTIDADES FEDERATIVAS

(DURANTE EL PERIODO ENERO - JUNIO 1992)

(CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

ENTIDAD FEDERATIVA	N\$ M.N.	No. DE EMPRESAS
AGUASCALIENTES	142,861.00	763
BAJA CALIFORNIA	354,749.00	930
BAJA CALIFORNIA SUR	61,159.00	323
CAMPECHE	97,843.00	358
COAHUILA	252,399.00	1,646
COLIMA	71,963.00	462
CHIAPAS	153,109.00	1,142
CHIHUAHUA	387,507.00	1,510
DISTRITO DEFERAL	1'146,611.00	4,316
DURANGO	149,416.00	905
GUANAJUATO	465,614.00	2,512
GUERRERO	763,550.00	1,247
HIDALGO	102,465.00	411
JALISCO	729,634.00	4,426
MEXICO	480,245.00	2,639
MICHOACAN	240,095.00	2,043
MORELOS	86,973.00	426
NAYARIT	61,460.00	449
NUEVO LEON	804,302.00	2,690
OAXACA	104,361.00	1,409
PUEBLA	174,714.00	661
QUERETARO	140,736.00	614
QUINTANA ROO	93,901.00	324
SAN LUIS POTOSI	166,467.00	1,038
SINALOA	467,770.00	2,445
SONORA	437,810.00	1,936
TABASCO	184,511.00	811
TAMAULIPAS	230,106.00	1,482
TLAXCALA	84,476.00	257
VERACRUZ	286,412.00	1,230
YUCATAN	144,586.00	663
ZACATECAS	126,577.00	741
TOTAL	9'194,382.00	42,909

Durante el primer semestre de 1992, se canalizaron a través de los diferentes programas de Nacional Financiera en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, financiamientos por un total de 9.2 millones de Nuevos Pesos, que implicó atender las demandas crediticias de un total de 42 mil 909 empresas en todo el país.

De esta cifra el 69.5 %, un total de 6.4 millones de Nuevos Pesos se canalizó a través del PROMYP, Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, atendiendo a un total de 41 mil 622 empresas.

El segundo programa en importancia es el de Modernización, con una derrama crediticia de 2.7 millones de Nuevos Pesos, y un total de 1,189 empresas, mientras que el programa de Infraestructura Industrial se ubica en el tercer lugar con un total de 59 millones 904 mil Nuevos Pesos en créditos y 30 empresas beneficiadas.

NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.

CLASIFICACION POR PROGRAMA DE LA ACTIVIDAD CREDITICIA

ENERO - JUNIO DE 1992

PROGRAMAS	No. DE EMPRESAS	%	FINANCIAMIENTO OTORGADO MILES DE N\$	%
Micro y pequeña empresa	41,622	97.0	6'385,398.00	69.5
Modernización	1,188	2.8	2'677,544.00	29.1
Desarrollo Tecnológico	22	0.0	24,462.00	0.3
Estudios y Asesorías	7	0.0	2,052.00	0.0
Infraestructura Industrial	30	0.1	59,904.00	0.6
Mejoramiento del medio amb.	40	0.1	45,022.00	0.5

Durante los últimos seis meses (junio a diciembre de 1992), sólo el 23% de las microempresas y cerca del 50% de las pequeñas y medianas han solicitado crédito; sus solicitudes las han dirigido preferentemente a la banca comercial: 49.3% la micro; 70.3% la pequeña; y, 72.3% la mediana.

Los obstáculos mas frecuentes a los que se enfrentaron las solicitudes, fueron: complejidad en los trámites, altas tasas de interés y elevadas garantías.

Las principales causas por las que los solicitantes no obtuvieron crédito, fueron las siguientes:

- Falta de garantías.
- Documentación insuficiente.

OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Existen otras fuentes de financiamiento a las cuales tienen acceso las MPME, sin embargo no es muy común su uso, debido al desconocimiento y al alto costo de los mismos. Dentro de esas fuentes de financiamiento se encuentran las siguientes:

ARRENDAMIENTO FINANCIERO. En los últimos años, el arrendamiento ha surgido como una magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo para la adquisición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario y equipo, entre otros.

Definición.- Contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser esta equivalente o mayor al valor del bien.

FACTORAJE. A partir de 1966 se desarrolló un gran interés en este servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales.

Definición.- Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que este tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

1.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).

2.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso).

TIPOS DE FACTORAJE.

- Factoraje de cuentas por cobrar.
- Factoraje a proveedores.
- Factoraje internacional.

AFIANZADORAS.

Definición. Es el contrato mediante el cual una persona (en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el deudor si este no lo hace, teniendo de este modo una función auxiliar en las relaciones crediticias.

Clases de fianza:

- Fianza de fidelidad.
- Fianzas judiciales.
- Fianzas generales.
- Fianzas de crédito.

ALMACENADORA.

Funcionamiento:

- Los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- Los certificados podrán emitirse con o sin los bonos de prenda.
- los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

Las fuentes de financiamiento a las cuales tienen acceso recientemente las MPME son las que engloba el mercado de valores por disposición presidencial para apoyar a estas industrias.

Mercado de Capitales. Tiene los siguientes instrumentos:

- Renta variable.
- Acciones.
- Renta fija.
- Obligaciones.
- Petrobonos.
- Bonos de indemnización bancaria.
- Bonos bancarios de desarrollo.
- Bonos de renovación urbana.

Mercado de Dinero:

- Cetes.
- Papel comercial.
- Papel comercial extrabursatil.
- Aceptaciones bancarias.
- Pagares.

ASPECTOS FINANCIEROS DE LAS MPME.

RECURSOS PROPIOS PARA EQUIPAMIENTO EN EL PRIMER AÑO EN LA MPME.

Sin respuesta		3 %
0 %		21 %
1 a 20 %		3 %
21 a 40		2 %
41 a 60		9 %
61 a 80		5 %
81 a 100		58 %
TOTAL		100 %

RECURSOS DE RELACIONES PERSONALES PARA EQUIPAMIENTO EN LA MPME.

Sin respuesta		3 %
0 %		86 %
1 a 20 %		1 %
21 a 40		2 %
41 a 60		2 %
61 a 100		7 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

**RECURSOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS GUBERNAMENTALES
PARA EQUIPAMIENTO EN LA MPME.**

Sin respuesta			3 %
0 %			89 %
1	a	20 %	1 %
21	a	40	1 %
41	a	60	3 %
61	a	80	1 %
81	a	100	3 %
TOTAL			100 %

**RECURSOS DE BANCOS PRIVADOS PARA EQUIPAMIENTOS
EN EL PRIMER AÑO EN LA MPME.**

Sin respuesta			3 %
0 %			77 %
1	a	20 %	4 %
21	a	40	1 %
41	a	60	7 %
61	a	80	1 %
81	a	100	7 %
TOTAL			100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeñas y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

RECURSOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS
PARA EQUIPAMIENTO EN LA MPME.

Sin respuesta			3 %
0 %			94 %
1	a	20 %	1 %
41	a	60	2 %
81	a	100	2 %
TOTAL			100 %

RECURSOS DE COOPERATIVAS PARA EQUIPAMIENTO
EN EL PRIMER AÑO EN LA MPME.

Sin respuesta			3 %
0 %			97 %
TOTAL			100 %

RECURSOS DE OTRAS FUENTES PARA EQUIPAMIENTO
EN EL PRIMER AÑO EN LA MPME.

Sin respuesta			3 %
0 %			96 %
21	a	40 %	1 %
61	a	80	1 %
TOTAL			100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

RECURSOS PROPIOS PARA CAPITAL DE TRABAJO
EN EL PRIMER AÑO EN LA MPME.

Sin respuesta		3 %
0 %		15 %
1	a 20 %	3 %
21	a 40	3 %
41	a 60	10 %
61	a 80	6 %
81	a 100	61 %
TOTAL		100 %

PROPORCIÓN DE RENTABILIDAD EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible		1 %
Sin respuesta		15 %
1	a 20 %	52 %
21	a 40	24 %
41	a 60	4 %
61	a 80	3 %
81	a 100	2 %
TOTAL		100 %

COSTO DEL TRABAJO COMO PORCENTAJE DE VENTAS
TOTALES EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible		2 %
Sin respuesta		19 %
1	a 20 %	56 %
21	a 40	21 %
41	a 60	2 %
61	a 80	1 %
TOTAL		100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

COSTO DE MATERIAS PRIMAS COMO PORCENTAJE DE VENTAS TOTALES EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible	4 %
Sin respuesta	19 %
1 a 20 %	8 %
21 a 40	38 %
41 a 60	25 %
61 a 80	6 %
81 a 100	2 %
TOTAL	100 %

RENTA E INTERESES COMO PORCENTAJE DE VENTAS TOTALES EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible	45 %
Sin respuesta	20 %
1 a 20 %	33 %
21 a 40	1 %
41 a 60	1 %
61 a 100	1 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

IMPUESTOS COMO PORCENTAJE DE VENTAS TOTALES
EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible	13 %
Sin respuesta	19 %
1 a 20 %	54 %
21 a 40	12 %
41 a 60	1 %
TOTAL	100 %

DEPRECIACION COMO PORCENTAJE DE VENTAS TOTALES
EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible	45 %
Sin respuesta	20 %
1 a 20 %	35 %
TOTAL	100 %

ENERGIA Y COMBUSTIBLES COMO PORCENTAJE DE VENTAS
TOTALES EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible	15 %
Sin respuesta	19 %
1 a 20 %	55 %
21 a 40	9 %
41 a 60	1 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

OTROS COSTOS COMO PORCENTAJE DE VENTAS TOTALES
EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable/no disponible	59 %
Sin respuesta	19 %
1 a 20 %	15 %
21 a 40	6 %
41 a 60	1 %
TOTAL	100 %

NOMINA TOTAL (ANUAL) EN 1989 EN LA MPME.

No aplicable	2 %
Sin respuesta	24 %
N\$ 9,000.00 - N\$ 49,000.00	27 %
N\$ 50,000.00 - N\$ 150,000.00	27 %
N\$ 151,000.00 - N\$ 499,000.00	16 %
N\$ 500,000.00 o Más	16 %
TOTAL	100 %

¿ SE CONTABILIZAN LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA ?

Si	96 %
No	4 %
TOTAL	100 %

¿ QUE CLASE DE REGISTROS CONTABLES SE LLEVA EN LA
MPME ?

Sin respuesta	3 %
Contabilidad de partida doble	47 %
Contabilidad de ingresos y egresos	50 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico
de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992.
Nacional Financiera.

¿ COMO SE APLICAN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA EN LA MPME ?

Inversión en maquinaria y equipo	38.0 %
Expansión de fabrica	24.4 %
Participación a empleados	16.9 %
Ahorro	1.6 %
Gastos personales	11.7 %
Contribuciones Sociales	1.9 %
Otros	5.5 %
TOTAL	100.0 %

¿ CUALES SON LAS MAYORES DIFICULTADES PARA OBTENER FONDOS EN LA MPME ?

Politica monetaria restrictiva	20.0 %
Altas tasas de interés	55.6 %
Escasez de hipotecas	10.0 %
Préstamos demasiado grandes	5.5 %
Otras	8.9 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

De recursos para equipamiento: recursos propios en el año inicial y para los años de 1985 y 1990, en 78, 63 y 80% de los casos respectivamente; en estos tres años, cerca del 50 % de los recursos para equipamiento provino de recursos propios. Recursos de otras fuentes, excepto bancos privados, se reportaron en menos del 15% de los tres casos en los tres años. Recursos de bancos privados se mencionaron en 23, 27 y 28% de los casos.

De recursos para capital de trabajo: las respuestas fueron muy parecidas a las de los recursos para equipamiento en los tres años considerados. Se utilizaron recursos propios en 85, 68 y 84% respectivamente; también en este caso, en más del 50% de las respuestas se reportó que del 80% al 100% del capital requerido provino de sus recursos propios.

En relación con las principales dificultades para obtener recursos, las respuestas fueron: en 68% altas tasas de interés; 25% política monetaria restrictiva; y en 12% escasez de hipotecas.

En cuanto al nivel de salarios comparado con el nivel promedio de las industrias, el 39% de quienes respondieron mencionó que estaba por encima del promedio, el 55% que era igual, y solo el 3%, por debajo del promedio.

Casi todas las empresas (96%) respondieron que llevaban registros contables de sus operaciones; la mitad de ellas mediante el sistema de partida doble y la otra mitad con el de ingresos y egresos.

Respecto de como se aplican las utilidades se encontró que en el 61% de las respuestas se mencionó inversión de maquinaria y equipo; el 39% expansión de instalaciones, y el 27% participación a los empleados.

La rentabilidad que presentan las MPME oscila entre 1 y 20% en un 52% de las MPME y un 24% del 21 al 40%.

El costo de materias primas con respecto al total de las ventas es en el 38% de las MPME de 21 a 40% y de 41 a 60% en un 25 %.

Los impuestos representarán de 1 a 20 % en el 54% de las empresas y de 21 a 40 % en un 12%.

**3.7 PERFIL DEL EMPRESARIO EN LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

**POSICION LEGAL DE LOS EMPRESARIOS EN
LAS COMPANIAS.**

Presidente	8 %
Director General	33 %
Gerente General	44 %
Miembro del Consejo	1 %
Otros	14 %
TOTAL	100 %

EDAD DE LOS EMPRESARIOS ENTREVISTADOS

20 - 35	26 %
36 - 40	11 %
41 - 48	25 %
49 - 60	26 %
61 o Más	12 %
TOTAL	100 %

**LUGAR DE NACIMIENTO DE LOS EMPRESARIOS
ENTREVISTADOS.**

Area urbana	79 %
Area rural	16 %
Pais extranjero	5 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México. 1992. Nacional Financiera.

OCUPACION DE LOS PADRES DE LOS EMPRESARIOS

Comerciante/negociante	32 %
Empresario	16 %
Empleado	17 %
Agricultor/pescador	8 %
Industrial	17 %
Obrero	4 %
Otros	6 %
TOTAL	100 %

ANTECEDENTES ACADEMICOS DE LOS EMPRESARIOS

Sin educación formal	2 %
Primaria	9 %
Secundaria	8 %
Preparatoria	11 %
Técnica/vocacional	14 %
Universitaria	47 %
Grado académico	9 %
TOTAL	100 %

OCUPACION ANTERIOR DEL EMPRESARIO

Comerciante/negociante	19 %
Empresario	18 %
Empleado	39 %
Agricultor/pescador	2 %
Industrial	8 %
Banquero	1 %
Obrero	4 %
Otros	11 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992, Nacional Financiera.

HABILIDAD TECNOLÓGICA DEL EMPRESARIO

A través de la escuela	11 %
Por un trabajo anterior	20 %
Por medio de relaciones personales	16 %
A través de autoaprendizaje	51 %
Otros	3 %
TOTAL	100 %

HABILIDAD PARA ORGANIZAR Y ADMINISTRAR DEL EMPRESARIO.

A través de la escuela	41 %
Por un trabajo anterior	13 %
Por medio de relaciones personales	8 %
A través de autoaprendizaje	36 %
Otros	2 %
TOTAL	100 %

QUE UTILIDAD TIENEN PARA LA EMPRESA LAS LAS ASOCIACIONES.

Sin respuesta	29 %
Oportunidad de socializar	16 %
Adquisición de materias primas	8 %
Posibilidad de ventas	7 %
Posibilidad de financiamiento	2 %
Información	37 %
Otras	2 %
TOTAL	100 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México.1992. Nacional Financiera.

RAZONES DEL EMPRESARIO PARA EMPRENDER EL NEGOCIO

Análisis del potencial del mercado	14.5 %
Consejo de amigos y parientes	12.1 %
Consejo de banqueros	1.0 %
Antecedentes/conocimiento de la empresa	41.5 %
Relación con el socio	9.6 %
Herencia	10.8 %
Otras	8.5 %
TOTAL	100.0 %

MEMBRESIA EN ASOCIACIONES

Camara de comercio	7.5 %
Asociación de industriales	11.0 %
Camara de industria	47.5 %
Cooperativa	0.5 %
Asociación de comerciantes	1.8 %
Asociación civil	18.2 %
Otras	9.8 %
Ninguna	3.7 %
TOTAL	100.0 %

OTRAS FUENTES DE INGRESO DEL EMPRESARIO

Salario de otra empresa	17.2 %
Rendimiento sobre préstamos	2.6 %
Rendimiento sobre inversiones	23.3 %
Arrendamientos	29.3 %
Otros negocios	25.8 %
Otras	1.8 %
TOTAL	100.0 %

FUENTE: Cambios en la estructura industrial y el papel económico de las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1992. Nacional Financiera.

PUESTO DEL EMPRESARIO.- En el 77% de los casos, la posición legal del empresario era la de Director General o Gerente general.

EDAD DEL EMPRESARIO.- En el 37% de los casos, la edad del empresario se situó entre 20 y 40 años. En el 51% era de 40 a 60 años, y en el 12% de más de 60 años.

ORIGEN DEL EMPRESARIO.- Cerca del 80% de los empresarios habían nacido en áreas urbanas.

OCCUPACION DE LOS PADRES.- En el 32% de los casos, la ocupación de los padres era la de comerciante o negociantes, en el 33% la de empresario o industrial, y en el 17% la del empleado. Esto significa que en el 65% de los casos los padres eran empresarios independientes relacionados con la industria.

ANTECEDENTES ACADEMICOS Y EMPLEO.- En el 56% de los casos el empresario recibió educación universitaria o se graduó, y sólo el 11% de ellos había recibido, exclusivamente, educación primaria. No se presentaron diferencias considerables entre el tipo de empresas. En cerca del 39% de los casos, el empresario se había desempeñado como empleado antes de establecer su negocio, y en el 37% había sido comerciante/negociante o empresario.

RAZONES PARA ENTRAR AL NEGOCIO.- En cerca del 50% de los casos, las razones del empresario para entrar al negocio fueron los antecedentes o el conocimiento de sus negocios.

CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y DE ADMINISTRACION. La respuesta principal fue que ésta se adquirió por medio de autoaprendizaje (50% de tecnología y 36% de administración). En la organización y administración el 41% de respuestas fue a través de preparación escolar. Otra respuesta importante fue que el 20% adquirió su capacidad tecnológica por medio de un trabajo anterior.

RELACIONES CON ASOCIACIONES. Del 84% de las respuestas el 68% pertenecía a una camara industrial y el 16% a una asociación de industriales. Tambien hubo respuestas significativas respecto a las asociaciones civiles (26%) y a las camaras de comercio (11%). En relación con la utilidad de estas asociaciones, la mayoría de los casos mostro que eran útiles por cuanto a información. (37 %), y oportunidad de socializar 16 %

OTRAS FUENTES DE INGRESO. El 37% de los casos, los empresarios respondieron que tenían otras fuentes de ingreso derivadas de arrendamientos. El 33% respondió que de otros negocios y el 29% de inversiones.

Aquéllos que reciben salarios de otras empresas representaron el 22% de todas las respuestas.

CAPITULO IV

ACCIONES Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

4.1 PRINCIPALES ASPECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.

INTEGRACION ECONOMICA.

La integración económica se refiere a la formación de un área de libre comercio, de una unión aduanera, de un mercado común o de una unión económica entre un grupo de países.

En un área de libre comercio, se eliminan todos los aranceles al comercio entre los países miembros, pero cada país retiene sus propias tasas arancelarias frente a terceros países. Una unión aduanera es igual a un área de libre comercio, excepto que se aplica un arancel común frente a terceros países. Un mercado común va más allá que una unión aduanera, permitiendo también el libre movimiento de la fuerza laboral y del capital entre los países miembros. Una unión económica va aún más lejos, armonizando las políticas monetarias, fiscal e impositiva de los países miembros también.

En México se establecerá un tratado de libre comercio con Canadá y Estados Unidos.

Un tratado de libre comercio (TLC), es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos.

OBJETIVOS Y DISPOSICIONES INICIALES.

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Tomando en cuenta que el comercio con Estados Unidos ha ocupado un papel preponderante desde fines del siglo pasado. En 1890, el 67% de nuestras exportaciones ya se destinaban al mercado estadounidense y de él provenía poco más de la mitad (56%) de nuestras compras externas.

En el siglo XX México realizó profundas transformaciones. De la Revolución de 1910 emergió un país dinámico y pujante que transitó de una economía preponderantemente agrícola, a una industrial que ocupa el décimo quinto lugar entre las naciones del mundo.

Gracias a la apertura comercial realizada en la década de 1980, México se convirtió en un exportador de productos no petroleros. Las exportaciones totales de México, incluyendo maquila, ascendieron a 41,122 millones de dólares en 1990. De ese total, el 73% se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

El programa de liberación de mercancías se rige por tres temas básicos:

- Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
- Reglas de origen.
- Operación aduanera.

ELIMINACION DE BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS. El Tratado establece cuatro plazos para la desgravación arancelaria, sobre la base de los niveles vigentes al 1 de julio de 1991 en la tarifa del impuesto general de importación, por lo que a México respecta.

Un primer grupo de mercancías tendrá acceso libre de aranceles desde el día en que entre en vigor el tratado. Para exportaciones Mexicanas 7,300 fracciones arancelarias de los Estados Unidos entrarán en este primer grupo, de las cuales 4,200 corresponden a la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En 1991, las exportaciones a Estados Unidos y Canadá de estos bienes representarán alrededor de 23,000 millones de dólares.

México desgravará de inmediato 5,900 fracciones arancelarias. El 80% del valor de las importaciones que México desgravará de inmediato corresponde a bienes de capital (Maquinaria, Equipo Electrónico, Equipo de Transporte no Automotriz e Instrumentos), así como a productos químicos, por lo que se evitará el diferimiento de inversiones que requieren de insumos y equipo importado y aumentará su competitividad.

Un segundo grupo de productos desgravará gradualmente y culminará al quinto año de vigencia del tratado. Estados Unidos y Canadá desgravarán en este plazo cerca de 1,200 productos que representaron exportaciones no petroleras de México a esos países, de 2,000 millones de dólares. Destacan productos automotrices y textiles.

México por su parte, desgravará en este plazo 2,500 productos. En un tercer grupo de productos, se eliminarán los aranceles al décimo año de vigencia del tratado. Estados Unidos desgravará 700 productos y Canadá 1,600 que en 1991 representaron más de 2,000 millones de dólares, México desgravará en este plazo 3,300 productos.

Un cuarto grupo estará sujeto a una desgravación más lenta que culminará en el décimo quinto año. En este plazo, los tres países tendrán aproximadamente el 1% de sus importaciones en esta categoría especial.

Productos específicos tendrán periodos de desgravación particulares, pero en ningún plazo será superior a quince años. Este no es un mecanismo rígido; a petición de una de las partes éstas podrán considerar la aceleración del proceso de desgravación para bienes específicos, después de la entrada en vigor del Tratado.

El programa de desgravación implicará para México, en primer lugar otorgar certidumbre a los sectores productivos sobre la naturaleza y el perfil de la desgravación. Les permitirá racionalizar sus decisiones económicas y el uso de recursos.

La desgravación conlleva además un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y Canadá respecto del acceso que gozará el resto del mundo a esos países.

REGLAS DE ORIGEN. Las reglas de origen definen los requisitos a cumplir por las mercancías para gozar el régimen arancelario preferencial del Tratado. El objetivo del requisito de origen es asegurar que las preferencias comerciales del Tratado beneficien fundamentalmente a la región de América del Norte.

Se definieron tres criterios para determinar el origen:

El primero establece que un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en el territorio de alguna o algunas de las partes.

El segundo conocido como "Cambio de Clasificación Arancelaria", establece el proceso de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final sea considerado como originario de la región. Está basado en el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de Mercancías, del cual los tres países son signatarios y es el criterio dominante en el Tratado. Será el criterio Único en más de la mitad de las fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación de México.

Existen, un número considerable de procesos que pueden dar lugar a una transformación sustancial sin que ocurra el cambio arancelario establecido en el criterio anterior y viceversa.

El tercer criterio es el Requisito de Contenido Regional, este se calculará de dos maneras:

- El Método de Valor de Transacción, que define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región.

- El Método de Costo Neto, define el contenido nacional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región. Excluye los pagos por regalías, los gastos de promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, a la vez que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo.

Se podrá elegir el método que más convenga, sin embargo, en el caso de los sectores automotriz y de calzado, así como el Código de Valoración Aduanera del GATT que permite el uso del Método de Valor de Transacción, solo se podrá aplicar el criterio del Costo Neto.

OPERACION ADUANERA. La aplicación de las Reglas de Liberación Comercial requieren de modernización y coordinación en la Operación Aduanera. Con el fin de que no represente un obstáculo al libre comercio.

En primer lugar, se eliminan los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial en julio de 1999.

En segundo, se establece un proceso de certificación de origen común para los tres países.

En tercero, los importadores deberán declarar que los bienes son susceptibles de preferencia arancelaria sobre la base de dicho certificado, el cual deberá ser expedido por el exportador. Los certificados de origen podrán amparar un sólo embarque a todos los que se realicen durante un periodo de 12 meses, y no se requerirá de presentación de un certificado de origen para importaciones cuyo valor sea inferior a mil dólares estadounidenses.

En cuarto, se establecen mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador y evitar, abusos que desvirtúen el propósito del Tratado.

En quinto, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al proceso exportador, la aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación.

En sexto, se establece un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación de las Reglas de Origen; intercambiar información estadística, y crear un esquema de consultas y solución de diferencias.

Las autoridades aduaneras establecerán conjuntamente las normas y procedimientos administrativos correspondientes.

TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR.

Esta sección contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las de Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros.

ELIMINACION DE BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

Los tres países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un periodo máximo de dos años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Además, Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos de este tipo, y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la Regla de Origen. Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto de conformidad con las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

Salvaguardas.

Durante el periodo de transición, los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para incorporar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas. En el caso de bienes que satisfagan las reglas de origen del TLC, el país importador solo podrá adoptar salvaguardas arancelarias.

PRODUCTOS AUTOMOTRICES.

El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes (Productos automotrices) regionales dentro del Área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un periodo de diez años.

Eliminación de Aranceles.

Cada país signatario eliminará, a lo largo del periodo de transición, todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices regionales. La mayor parte del comercio de productos automotrices entre Canadá y Estados Unidos se realiza libre de arancel, conforme a lo dispuesto en su Acuerdo de Libre Comercio (ALC), o en el Autopact.

Vehículos. De conformidad con su ALC, Canadá y Estados Unidos eliminarán aranceles al comercio de vehículos. Para las importaciones provenientes de México, en el Tratado se acordó que Estados Unidos:

- Eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles pasajeros.
- Reducirá de inmediato a 10% sus tasas arancelarias a los camiones ligeros, y las eliminará gradualmente en un periodo de cinco años.
- Eliminará en diez años sus tasas arancelarias para otros vehículos.

Para importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos, México:

- Reducirá de inmediato en 50% sus tasas para automóviles de pasajeros y las eliminará gradualmente en un periodo de diez años.

- Reducirá de inmediato en 50% sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará gradualmente en cinco años.

- Reducirá gradualmente sus tasas arancelarias sobre todo los demás tipos de vehículos en un periodo de diez años.

Canadá eliminará sus tasas arancelarias para vehículos importados provenientes de México en el mismo periodo en que México desgravará las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

Autopartes. Cada país eliminará de inmediato las tasas arancelarias para ciertas autopartes, en tanto que para otras se eliminarán en cinco años y para una porción en diez años.

ENERGIA Y PETROQUIMICA BASICA.

Esta sección establece los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicas básicas, carbón, electricidad y energía nuclear.

Los tres países reiteran en el TLC el pleno respeto a sus respectivas constituciones. Así mismo, reconocen que es deseable fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.

Las disposiciones del TLC en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. El TLC establece claramente que, de acuerdo con estas disposiciones, un país no podrá imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación conforme a las mismas excepciones que se aplican a las restricciones cuantitativas. El TLC también establece que cada país podrá administrar sistemas de permiso de importación y exportación siempre que se manejen de conformidad con las disposiciones del Tratado. Además, un país no podrá imponer impuestos, derechos, o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que esos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Cualquier restricción a la importación o exportación de energía se limitará a ciertas circunstancias específicas, como la conservación de los recursos naturales agotables, el manejo de una situación de escasez, o la aplicación de un plan de estabilización de precios conforme a lo que establece el Tratado.

Las disposiciones del TLC sobre energía reconocen las nuevas oportunidades de inversión privada en México en materia de bienes petroquímicos no básicos y en instalaciones de generación de electricidad para autoconsumo, cogeneración y producción independiente, al permitir a los inversionistas del TLC adquirir, establecer y operar plantas en estas actividades. La inversión en la petroquímica no básica se registrará por las disposiciones generales del Tratado.

Con objeto de promover el comercio transfronterizo de gas natural y petroquímicos básicos, el TLC establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tendrán el derecho de negociar contratos de suministro. Así mismo, los productores independientes de electricidad, Comisión Federal de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países signatarios tendrán el derecho de negociar contratos de compra y contratos de venta de energía eléctrica.

Cada país permitirá a sus empresas estatales negociar cláusulas de desempeño como parte de sus contratos de servicios, en el caso de México dichos contratos tendrán únicamente como contraprestación un pago monetario.

Ciertos compromisos específicos en relación con aspectos especiales del comercio de bienes energéticos entre Canadá y Estados Unidos establecidos en el capítulo de energía del ALC, seguirán aplicándose entre ambos países.

AGRICULTURA.

El TLC establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, para el comercio de productos agropecuarios. En ambos casos, se reconocen las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios y se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguarda. Por lo general, las reglas del ALC respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias continuarán aplicándose al comercio agropecuario entre Canadá y Estados Unidos.

Las disposiciones trilaterales contemplan apoyos internos y subsidios a la exportación.

Barreras Arancelarias y No Arancelarias.

Comercio entre México y Estados Unidos. Eliminarán de inmediato sus barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel-cuota, o bien aranceles.

Los aranceles-cuota facilitarán en cada país la transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones. A través de este esquema se establecen cuotas de importación libre de arancel con base en los niveles promedio de comercio reciente. Estas cuotas se incrementarán, generalmente en 3% anual. Se aplicará un arancel a las importaciones que sobrepasan dicha cantidad, el que se calculará como la razón entre el promedio reciente de los precios internos y externos. Este arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante un periodo de diez o quince años dependiendo del producto.

A la entrada en vigor del Tratado, México y Estados Unidos eliminarán los aranceles en una amplia gama de productos agropecuarios cuyo valor equivale, aproximadamente, a la mitad del comercio bilateral agropecuario. Las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminarán en un periodo no mayor de diez años después de la entrada en vigor del TLC, salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran el maíz y el frijol para México, y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos. La eliminación arancelaria de estos productos se concluirá, de manera gradual después de cinco años adicionales.

México y Estados Unidos abrirán gradualmente su comercio bilateral de azúcar. Después del sexto año de la entrada en vigor del TLC ambos países aplicarán un sistema de arancel-cuota con efectos equivalentes al azúcar proveniente de terceros países. Todas las restricciones al comercio de azúcar entre los dos países se eliminarán al cabo de un periodo de transición de quince años, excepto en los casos de azúcar exportada al amparo del programa de reexportación de azúcar de Estados Unidos que continuará sujeta a las tasas de nación más favorecida.

Comercio entre Canadá y México. Eliminarán barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar.

Canadá eximirá inmediatamente a México de las restricciones a la importación de trigo y cebada, así como sus derivados, carne de res y ternera, y margarina.

Así mismo, Canadá y México eliminarán de manera inmediata o en un periodo máximo de cinco años, las tasas arancelarias que aplican a la mayoría de los productos hortícolas y frutícolas, y en diez años para los productos restantes.

Con excepción de los productos lácteos y avícolas, incluyendo al huevo, México sustituirá sus permisos de importación por aranceles, como en el caso del trigo, por ejemplo, o por arancel-cuota como el caso del maíz y la cebada. Por lo general, estos aranceles se eliminarán gradualmente en un periodo de diez años.

Salvaguarda Especial.

Durante los primeros diez años de vigencia del Tratado, se establece una disposición para aplicar una salvaguarda especial a ciertos productos dentro del contexto de los compromisos bilaterales mencionados. Un país miembro del TLC podrá invocar este mecanismo cuando las importaciones de tales productos provenientes del otro país signatario, alcancen los niveles de activación de la salvaguarda predeterminados en el Tratado. En estas circunstancias, el país importador podrá aplicar la tasa más baja entre la tasa arancelaria vigente al momento de la entrada en vigor del Tratado y la tasa arancelaria de nación más favorecida que exista en el momento de aplicación de la salvaguarda. Esta tasa se podrá aplicar para el resto de la temporada o del año calendario, dependiendo del producto de que se trate. Los niveles de importación que activen la salvaguarda se incrementarán en este período de diez años.

Apoyos Internos.

Los tres países reconocen la importancia de los programas de apoyo en sus respectivos sectores agropecuarios así como el efecto potencial de esas medidas sobre el comercio. Cada país se esforzará para establecer políticas de apoyo a su sector agropecuario que no distorsione el comercio. Adicionalmente, se establece que cada país podrá modificar sus mecanismos de apoyo interno de conformidad con sus obligaciones en el GATT.

Subsidios a las Exportaciones.

Los países signatarios del TLC reconocen que el uso de subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la zona de libre comercio no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.

Esta sección del Tratado establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos. Estos preceptos tienen como fin impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho de cada país para adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal.

MEDIDAS DE EMERGENCIA.

Esta sección del Tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguarda global es la que adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado, y exige al país que las adopte, que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

Procedimientos.

El TLC establece procedimientos para la administración de las medidas de emergencia, como son los siguientes:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente.
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, y la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

REVISIÓN DE ASUNTOS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS.

En el Tratado se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de Antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. Cada país aparte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de Antidumping y cuotas compensatorias de cada país.

También se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. Finalmente, se crea un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

DISPOSICIONES SOBRE MEDIO AMBIENTE.

Los tres países miembros del TLC se han comprometido a aplicar y administrar el Tratado de manera compatible con la protección del medio ambiente, así como impulsar el desarrollo sostenible. Las disposiciones específicas del Tratado en la materia se fundamentan en estos compromisos. Por ejemplo:

- Las obligaciones de los tres países derivadas de convenios internacionales determinados sobre las especies en vías de extinción, sustancias que dañan la capa de ozono y desechos peligrosos prevalecerán sobre las disposiciones del Tratado, sujeto al requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el TLC. Con ello, se asegurará que el TLC no limite el derecho de cada país para adoptar medidas conforme a dichos convenios.

- En el Tratado se confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección que consideren adecuados para el medio ambiente y para la vida o salud humana, animal o vegetal.

- En el Tratado también se establece claramente que para asegurar el nivel de protección, cada país podrá adoptar y mantener normas sanitarias y fitosanitarias, incluyendo algunas que pudieran ser más estrictas que las internacionales.

- Los tres países trabajarán conjuntamente para mejorar el nivel de protección del medio ambiente.

- En el Tratado se dispone que ningún país miembro deberá disminuir el nivel de protección de sus normas de salud, seguridad o medio ambiente, con el propósito de atraer inversión.

- En los casos de controversias comerciales relacionadas con las normas de un país determinado y con implicaciones sobre el medio ambiente, este país podrá adoptar por que se remita el caso a los mecanismos de solución de controversias del Tratado, en lugar de recurrir a los establecidos en otros acuerdos comerciales. Los países también dispondrán de esta opción en controversias sobre medidas comerciales derivadas de convenios internacionales en materia de medio ambiente.

- Los tribunales para la solución de controversias conforme al Tratado podrán solicitar asesoría de científicos, incluyendo aquéllos en materia ambiental, sobre asuntos referentes al medio ambiente, normas y otros de índole científica.

- Dentro del proceso de solución de controversias el país demandante tendrá la carga de probar que una medida en materia o de salud adoptada por un país miembro del TLC, es incompatible con el Tratado.

DISPOSICIONES FINALES.

Entrada en Vigor.

Esta sección dispone que el Tratado entrará en vigor el 1 de Enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

Accesión.

El TLC dispone que otros países, el o grupo de países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que estos establezcan, y una vez concluidos los procesos internos de aprobación en cada uno de ellos.

Reformas y Denuncia.

Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al Tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses.

Ahora bien, como se ha visto anteriormente, las ramas de actividad industrial en donde la MFMI tiene mayor presencia son básicamente seis (alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, calzado y cuero y muebles y accesorios de madera). Es importante contemplar el efecto que sobre éstas pueda tener el TLC.

Haciendo un estudio de los principales productos que México exporta e importa a Estados Unidos y Canadá tenemos lo siguiente:

IMPORTACIONES DE MEXICO PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS 1990

ARANCEL	EXENTOS		%		10%		5%		20%		TOTAL	
	Número Precc.	MiBones dólares	Número Precc.	MiBones dólares	Número Precc.	MiBones dólares	Número Precc.	MiBones dólares	Número Precc.	MiBones dólares	MiBones dólares	%
Agropecuaria	89	1374	2	21	335	527	97	179	398	397	2498	17.7
Minería	11	89	2	23	112	38	9	8	1	0	158	1.1
Perfúmeo	87	1379	51	46	1827	884	819	579	141	188	3076	21.8
Calzado	3	66	2	1	58	15	17	4	79	81	167	1.2
Madera	34	385	12	43	274	292	60	54	72	39	813	5.8
Textiles	5	72	2	11	156	34	453	153	401	231	501	3.6
Materiales no Metálicos	9	16	0	0	136	48	139	57	142	57	178	1.3
Siderurgia	27	239	4	7	661	341	388	318	233	108	1013	7.2
Bienes de Capital	0	0	5	44	1250	1697	806	1085	515	1123	3949	28.0
Equipo de Transporte	4	6	1	2	309	433	125	105	54	57	603	4.3
Automotriz	0	0	0	0	78	136	105	167	66	355	658	4.7
Demás Industrias	3	2	0	0	126	135	122	107	278	236	480	3.4
TOTAL	272	3628	81	198	5321	4380	3140	2816	2380	2872	14094	100.0

En orden de importancia las importaciones provenientes de Estados Unidos en 1990 fueron: bienes de capital, eléctricos y no eléctricos, petróleo, química y plásticos, agropecuario, siderúrgicos, metales refinados y metalmecánicos, madera, papel y editorial, equipo de transporte e instrumentos de precisión, automotriz, textiles y sus manufacturas, otras industrias, minerales no metálicos, cuero, calzado y similares.

IMPORTACIONES DE MEXICO PROVENIENTES DE CANADA 1990

ARANCEL SECTORES	5%		10%		15%		20%		TOTAL			
	Número Fracc.	Miliones dólares	Número Fracc.	Miliones dólares	Número Fracc.	Miliones dólares	Número Fracc.	Miliones dólares	Número Fracc.	Miliones dólares	%	
Agropecuaria	36	35	1	0	77	10	23	3	151	9	57	19.3
Minería	6	12		21	12	0	3	0	0	0	33	11.2
Petróleo	7	4	4	0	169	3	250	7	70	1	15	5.1
Calzado	2	1	0	0	13	0	6	0	45	0	1	0.3
Madera	23	10	4	6	83	18	17	12	30	0	46	15.5
Textiles	2	4	1	0	21	0	159	4	174	0	8	2.7
Materiales no Metálicos	2	13	0	0	30	2	42	0	39	0	15	5.1
Siderurgia	5	25	0	0	170	15	206	2	126	0	42	14.2
Bienes de Capital	0	0	3	2	578	17	422	23	232	12	64	21.7
Equipo de Transporte	0	0	0	0	137	6	61	2	29	0	8	2.7
Automotriz	0	0	0	0	29	1	66	0	22	1	3	1.0
Demás Industrias	2	0	0	0	21	2	45	0	129	1	3	1.0
TOTAL	115	101	14	29	1343	84	1300	54	1047	25	295	100.0

En 1990 México importó de Canadá 295 millones de dólares. Los sectores que tuvieron una participación mayoritaria fueron: bienes de capital, agropecuarios, madera, papel y editorial.

Como se puede observar en los cuadros relativos a las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá, los principales productos que ingresan al país son bienes de capital, agropecuarios, petróleo y siderúrgicos. Sin embargo, a la entrada en vigor del TLC el intercambio comercial en estos sectores se puede incrementar y de hecho es el objetivo de nuestros dos socios comerciales, ampliar sus mercados sin barreras arancelarias; y no sólo en estos sectores que son los más representativos del comercio con México, sino incluso la diversificación de sus exportaciones.

Esto nos permite resaltar la gran importancia de la MPMI que con su alta participación en los sectores de alimentos, prendas de vestir, productos metálicos, calzado y cuero, editorial e imprenta, contribuye al abasto interno de estos productos, frenando así las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

La MPMI tiene una escasa o nula participación en las exportaciones y no tanto por su modesta capacidad productiva, sino por la falta de apoyo y asesoría técnica para expandir su mercado.

Si las exportaciones que México realiza son principalmente bienes de capital, petróleo y agropecuarios, sectores donde la MPMI como se ha visto no tiene participación, se debe buscar el impulso en estos sectores ya sea a través de la producción directa o por medio de la subcontratación con empresas nacionales.

Dentro de los sectores que se encuentran con mayor desventaja y a los que la firma del TLC pudiera afectar de forma más dramática, son aquellos en los que la MPMI tiene una mínima participación, como son los sectores textil, petroquímica, química, tabaco y bienes de capital principalmente.

El número de MPMI en estos sectores es muy reducido y todas ellas operan a un nivel de subsistencia; su mercado es precario e inestable y aunque con mínima participación en la economía son necesarias al formar parte del subsector industrial, fuente importante de empleo.

4.2 ACCIONES DEL GOBIERNO PARA APOYAR A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Diversos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, viven una etapa en la que se busca mejorar la competitividad de sus respectivas industrias. La liberalización de la economía y la cada vez más elevada interdependencia entre las naciones ha obligado a países como Japón, Francia, Estados Unidos, Corea del Sur, Italia y España a iniciar una reestructuración o reconversión de sus industrias para elevar el nivel de productividad y eficiencia.

En el caso de México, las políticas industriales y de comercio exterior se han orientado desde 1983, al cambio estructural mediante el establecimiento de medidas de carácter general y programas sectoriales de fomento y racionalización industrial.

En este contexto, el fomento a la MPME tiene una alta prioridad, señalada tanto en el Plan Nacional de Desarrollo como en el Programa Para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994, en donde se subraya que las MPME son piezas fundamentales del proceso de reorientación de la economía nacional.

Dentro de las acciones concretas promovidas por el gobierno para apoyar a la MPME tenemos las siguientes:

- Programas de crédito y fomento de Nacional Financiera.
- Programa Para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro Pequeña y Mediana 1991 - 1994.
- Organización Interempresarial.
- Programa para la modernización de la educación.

PROGRAMAS DE CREDITO Y FOMENTO DE NACIONAL FINANCIERA. Cuya función primordial es el otorgamiento de crédito, asistencia técnica y capacitación, compra o creación tecnológica, servicios profesionales desarrollando esquemas y organización empresarial, todo dentro de un ámbito social y atendiendo el aspecto tecnológico.

Nacional Financiera ha puesto en funcionamiento seis programas de apoyo crediticio (tratados en el capítulo anterior), que constituyen una alternativa de modernización a fin de integrar y desarrollar su actividad, la cual juega un papel importantísimo en la economía del país.

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA 1991 - 1994.

Objetivos específicos:

1) Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

2) Elevar su nivel tecnológico y de calidad.

3) Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.

4) Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y preservación del medio ambiente.

5) Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

6) Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Las estrategias a seguir son:

- En el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.

- El fomento de las empresas del subsector debe concretarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el TLC.

- Elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de la mano de obra.

- Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de empresas de comercio exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y a la industria maquiladora.

Apoyar a las empresas de comercio exterior que promuevan la comercialización de productos de la MPME.

- Fomentar la especialización del subsector en productos y servicios.

- Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.

- Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones de este programa.

INSTRUMENTOS Y LINEAS DE ACCION.

Se fomentarán formas asociativas de crédito, compra y subcontratación bajo diversas modalidades.

Se estimulará la creación de agrupaciones de microindustrias bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal para apoyar a sus asociados en actividades de interés común.

En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria, se fomentará la constitución y fortalecimiento de Uniones de Crédito Industriales y Mixtas, pequeñas y medianas, para facilitarles el acceso al crédito.

Se concertarán acciones con los sectores social y privado encaminadas a la promoción de organizaciones con fines específicos, tales como compras en común, comercialización conjunta, subcontratación y participación en las licitaciones del sector público entre otras.

Se fomentará y consolidará la organización de centros de adquisición en común a nivel regional y por rama de actividad económica como con la finalidad de contrarrestar los inconvenientes de las reducidas escalas de compra de las empresas del subsector y de mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución. Con este propósito, el Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., brindarán apoyo a estas agrupaciones con información oportuna sobre las alternativas de proveeduría y mercado.

Se fomentará la subcontratación de procesos y productos industriales en la rama metalmeccánica y en aquellas actividades manufactureras en que sea viable su formación.

Con la participación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera, se establecerá un Centro Coordinador de la Red de Bolsas de Subcontratación a cargo de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), de la Cámara De la Industria de Transformación (CAINTRA), de la Cámara Regional de la Industria de Transformación (CAREINTRA) y de la Cámara de la Industria Metálica de Guadalajara (CIMEG), para que en la esfera de su competencia apoyen el desarrollo de este mecanismo de fomento y promuevan la incorporación de nuevos socios.

SERVICIOS DE ENLACE CON LA SECOFI.

Se fomentará la realización periódica de exposiciones industriales para vincular pequeños productores y compradores potenciales de los sectores público, social y privado.

DESARROLLO DE PROVEEDORES DEL SECTOR PUBLICO.

En coordinación con los organismos y las empresas del sector público se realizarán acciones para el desarrollo de proveedores industriales de escala micro, pequeña y mediana que incluya asistencia técnica y oportuna sobre la demanda.

Las tiendas del sector público representan un mercado potencial para las empresas del subsector y la legislación vigente les ofrece facilidades para su incorporación como proveedores.

TECNOLOGIA.

En coordinación con los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial, los centros de investigación y desarrollo tecnológico, a cargo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, las instituciones de educación tecnológica, dependientes de la Secretaría de Educación Pública y las Universidades, se creará el Servicio Nacional de Consulta Tecnológica Industrial a fin de brindar servicios ágiles, oportunos y a costo reducido.

Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial asistirán preferentemente a las empresas micro, pequeñas y medianas en las áreas de envase y embalaje, alimentos, biotecnología, química instrumental, diseño, desarrollo de nuevos materiales y productos, estudios técnico-económicos, así como la realización de acciones de diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.

En coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, intensificará el aprovechamiento de la cooperación del extranjero que brindan los diferentes organismos mundiales (PNUD, ONUDI, OEA, OIT, JICA).

CALIDAD TOTAL.

La globalización de la economía y el acelerado cambio tecnológico imponen un elevado nivel de competitividad y obligan a realizar transformaciones radicales en procesos y productos para alcanzar la productividad óptima.

Solo por este medio será posible concurrir en mercados altamente competidos, así como lograr una mayor divulgación de las normas oficiales mexicanas sobre calidad.

Se promoverá la cultura de la Calidad Total como una medida permanente de superación a lo largo de todo el proceso productivo: diseño, manufactura, venta, distribución y servicio. Asimismo, se involucrará y mantendrá una retroalimentación con los consumidores. En colaboración con la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se estimulará la adopción de normas oficiales como instrumento impulsor de la calidad. Con tal fin se ha establecido el Premio Nacional de Calidad para industrias micro, pequeñas y medianas y se expedirán normas para la definición de criterios de calidad.

GESTION EMPRESARIAL Y CAPACITACION.

Dentro del conjunto de apoyos para la modernización y desarrollo - de la MPMI, la gestión empresarial es un elemento primordial para alentar las vocaciones empresariales y alcanzar su perfeccionamiento.

Se creará un Consejo Nacional Coordinador de la Gestión Empresarial que tendrá por objeto establecer un marco normativo para fomentar de manera sistemática la capacitación empresarial.

En concertación con los órganos representativos del sector obrero y empresarial, y en colaboración con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Educación Pública y el Instituto Mexicano del Seguro Social, se promoverá la capacitación industrial de la mano de obra. Se detectarán las necesidades de capacitación en las diferentes ramas industriales y se concertarán programas para obreros calificados, semicalificados y técnicos.

FINANCIAMIENTO.

El crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana. El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad.

Se tratará de que el crédito sea suficiente, oportuno y que coadyuve, no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización.

Se apoyará preferentemente a las industrias micro y pequeñas, independientemente de la actividad manufacturera que realicen, por conducto de la Banca de Desarrollo y las Sociedades Nacionales de Crédito. En particular Nacional Financiera, impulsará la consolidación y el desarrollo de las organizaciones auxiliares del crédito y de las entidades de fomento públicas y privadas; asimismo alentará otras figuras de apoyo crediticio.

Se otorgará financiamiento a la MPME para la adquisición de instalaciones en zonas y parques industriales.

En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, se promoverá el establecimiento de mecanismos alternativos que permitan la participación del ahorro privado a las empresas del subsector, a través de los mercados de valores y de dinero.

PROMOCION DE INVERSIONES.

Con la colaboración de los organismos empresariales, se fomentará la participación de los pequeños ahorradores e inversionistas, así como de las empresas del subsector en el Directorio Nacional de Inversionistas interesados en realizar inversiones en asociación con mexicanos o extranjeros.

Se promoverá la participación del capital foráneo en coinversión con el de la industria micro, pequeña y mediana en áreas dirigidas a la exportación, y a la incorporación de tecnologías avanzadas.

AGROINDUSTRIA.

Este programa se aplicará en el sector agroindustrial, dada la presencia destacada de la MPMI.

Se fomentará el desarrollo de sociedades agroindustriales que creen empleos en las zonas rurales y semiurbanas, y contribuyan al mejoramiento de los ingresos de los productos primarios.

Se buscará ser autosuficientes en el abasto interno y ampliar la capacidad de exportación.

DESREGULACION, DESCONCENTRACION Y SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA.

Se profundizará en la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa. Se dará especial atención a la simplificación de los trámites aduaneros en coordinación con la Secretarías de la Contraloría General de la Federación y de Hacienda y Crédito Público. Se fortalecerá el esquema de ventanilla única y se avanzará en la simplificación y desconcentración de trámites federales, estatales y municipales, conforme a la Ley Federal Para el Fomento a la Micro Industria.

ORGANIZACION INTEREMPRESARIAL

A través de esta forma de organización el gobierno busca que los sectores de la industria a menor escala dada su limitada capacidad en cuanto a producción, capacidad instalada y solvencia económica se agrupen por ramas de la misma actividad para proveer de partes o componentes fabricados para las empresas de mayor tamaño. Funcionando así como complemento de la industria nacional.

Por medio de la legislación actual se debe procurar que dicha relación interempresarial sea equitativa y que disminuyan las desventajas que en la interacción perjudica a la IMPM.

Estamos en un tiempo en el cual las empresas del país sin importar su tamaño se deben unir para consolidarse en el mercado local como internacional. No se trata de sacar ventaja y ver a las pequeñas empresas como una carga sino como un valioso instrumento de apoyo a la industria nacional.

Debido a tal importancia el gobierno a base de seminarios y congresos y una intensa campaña de difusión a través de los diferentes medios de comunicación promueve la organización interempresarial para el desarrollo y la competitividad de la planta productiva del país desde todos los sectores, dando mayor énfasis a la mejora continua en la educación que es el pilar del desarrollo empresarial.

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION DE LA EDUCACION.

Todas las sociedades humanas han requerido conformar sus sistemas educativos con el propósito de preparar el tipo de hombres y mujeres que requieren para el funcionamiento de las estructuras económicas, políticas y culturales que han existido a lo largo de la historia y de sus diversos modos de producción.

De este modo, la educación y el sistema social, económico, político y cultural van unidos; pues habiendo transformaciones en este suprasistema, se requieren cambios en el sistema de educación. Podemos decir que entre ellos hay relaciones de causa y efecto, y que uno y otro, si bien tienen una dinámica propia, son mutuamente dependientes.

En Nuestro país el Estado esta emprendiendo todo un programa de modernización que hoy se considera indispensable para el desarrollo de la sociedad en la inserción del fenómeno de la globalización de la economía mundial.

Desde los niveles de educación elemental, hasta la formación técnica, profesional y de estudios superiores, hoy se requieren productos "gente formada", con un perfil diferente, obteniendo los conocimientos, valores, actitudes y habilidades en los niños, jóvenes y adultos que este país requiere para su crecimiento.

Ante el aumento de la demanda de servicios educativos, no sólo requiere aumentar el número de oferentes (escuelas públicas y privadas), sino elevar sustancialmente la calidad de la formación que ofrecen; de tal manera que los "productos" egresados de las instituciones educativas cuenten con las características, en su uso y aplicaciones, que de ellos requieran sus clientes finales.

El 22 de mayo de 1993 se suscribió por parte de los sectores obrero, campesino, empresarial y el gobierno federal, el Acuerdo Nacional Para la Elevación de la Productividad y Calidad teniendo la finalidad de concertar para lograr el crecimiento económico y reestructurar el aparato productivo del país.

En este acuerdo dos de las seis líneas de acción están relacionadas con las tareas que realizan las instituciones y los profesionales que ofrecen programas de educación continua. Por un lado respecto al punto "superación y desarrollo de la administración" el texto del acuerdo establece:

"La transformación de las estructuras organizativas exige una administración más acorde a las necesidades de nuestro tiempo. En este campo, los sectores y el gobierno se comprometen a promover en coordinación con el sector educativo, la actualización del enfoque de la administración, desde los programas de formación hasta los de capacitación permanente".

Por otro lado, al hablar del énfasis de los recursos humanos en el renglón relativo a la capacitación, se dice que es indispensable promover dentro de las empresas:

"Políticas de capacitación permanente en todos los niveles gerenciales, administrativos, técnicos y operativos, como una forma de actividad permanente asociada a cada puesto".

En este contexto podemos afirmar que la competitividad que logre tener el aparato productivo del país, en mucho dependerá del activo más importante de sus empresas, el factor humano. Contar con gente productiva, conocedora y comprometida con hacer cada vez mejor su trabajo, será el reto y el recurso estratégico fundamental en la sobrevivencia y desarrollo de las empresas.

Es cierto que el nivel de desarrollo de las naciones puede relacionarse directamente con el nivel de preparación de sus habitantes. Las naciones más desarrolladas invierten y gastan más en capacitación.

En la revista "business week" del 10 de agosto de 1992 se dice que las empresas norteamericanas gastan anualmente más de 30 mil millones de dólares en capacitación, mientras que en Japón y Alemania gastan alrededor de 45 mil millones de dólares cada uno; de nuestro país no tenemos el dato pero frente a estas cantidades la cifra sería insignificante,

Por otro lado, en el libro "cultura gerencial" se establecen las tablas comparativas entre los niveles educativos de las empresas mexicanas y norteamericanas. De ese estudio se desprende que sólo en las grandes compañías mexicanas los ejecutivos tienen niveles de escolaridad de licenciatura, y en pocos casos de posgrado. Esto a nivel gerencial solamente, y como se ha visto ampliamente en el capítulo anterior en todos los demás niveles de la organización, principalmente de la IMPM, el nivel educativo y de capacitación es muy bajo.

4.3 ACCIONES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PARA HACER FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Ante el dinamismo internacional en el que se encuentra inmerso nuestro país es impostergable la necesidad de actuar con prontitud para poder hacer frente a todos los retos y oportunidades que se esperan con el TLC. La industria del país en forma acelerada está tratando de salir de ese letargo que ocasionó por mucho tiempo el proteccionismo en un sistema de economía cerrada.

La industria mexicana debe estar bien cimentada para no sucumbir ante la vertiginosa fuerza de la apertura comercial. El tiempo para cambiar desde la base es ahora, la única constante que se vive hoy en día es el cambio; cambio que se debe de dar en todos los aspectos, producción, calidad, sueldos, instalaciones, inversiones, educación, etcétera.

No hay mejor manera de enfrentar una difícil y compleja situación que haciendo un análisis objetivo de la misma e idear, con base en éstas una estrategia que nos lleve con toda seguridad a la solución convincente del problema.

De manera particular los empresarios de la MPME saben que la globalización económica entre las naciones obedece a una sola necesidad: la unión para crecer. Y de la misma forma se han planteado líneas fundamentales de acción; estrategias bien definidas con un solo objetivo, concentrar esfuerzos para no solo sobrevivir, sino empezar a crecer.

Dentro de las estrategias muy variadas por cierto, que las MPME están tomando para afrontar la apertura comercial, citaremos en el presente estudio las de mayor trascendencia.

- La subcontratación.
- Uniones de Crédito.
- Sociedades Cooperativas de Producción Industrial.
- Alianzas Empresariales. (desarrollado en el capítulo anterior).

LA SUBCONTRATACION. - Puede explicarse como la operación mediante la cual una industria grande (contratista, demandante o empresa principal) solicita, bajo determinadas especificaciones, a una o varias empresas pequeñas (subcontratistas), realicen la fabricación de piezas, componentes y subconjuntos para su integración a un producto final que será comercializado por el contratista. Las solicitudes también pueden referirse a la elaboración, transformación o acabado adicional de materiales o piezas.

Este mecanismo permite tanto al contratista como al subcontratista obtener una serie de ventajas; al primero le evita integraciones verticales que ocasionan elevaciones de costos o aumento de importaciones; así mismo, cuando su capacidad de producción se encuentra saturada puede delegar temporalmente en otra empresa la realización de una o varias partes de su proceso productivo. Al segundo, le favorece, ya que el grado de utilización de su capacidad productiva puede verse incrementado, así como el de su especialización, pues asimila tecnología que de otra forma le resultaría difícil y costoso su acceso. Además recibe un mayor número de demandas e inclusive selecciona a sus clientes, sean estos nacionales o extranjeros.

En la subcontratación a diferencia de la maquila de productos se cuenta con una mayor flexibilidad, ya que el subcontratista adquiere y selecciona la materia prima, realiza prototipos, vigila el cumplimiento de las especificaciones técnicas y de control de calidad, propiciando con esto un mayor grado de desarrollo en la industria mediana y pequeña mientras que las maquiladoras, generalmente efectúan el procesamiento de la materia proporcionada por el contratista y bajo la supervisión de este.

Existen diversos tipos de subcontratación que debido a la extensión de los mismos solo se mencionarán; estos son los siguientes:

- Subcontratación de capacidad.
- Subcontratación estructural.
- Subcontratación de especialidad.
- Subcontratación de equipamiento.
- Subcontratación de conjunto.

Un elemento de particular importancia de relación interempresarial para el desarrollo de la MPMI lo constituye el mecanismo de la subcontratación, ya que al generarse valor agregado en la producción de dicho segmento empresarial, éste se convertirá en factor indispensable para las grandes empresas.

La subcontratación en forma directa o de ligas múltiples con la MPME en forma jerárquica de disposición piramidal con una empresa primaria de producción de montaje como cabeza, han hecho al Japón uno de los sistemas más productivos del mundo.

La estructura dual que se origina en la subcontratación no tiene que ser negativa si se establecen normas para regularla. Mas bien puede permitir la colocación de pedidos a largo plazo, brindar asistencia técnica y equipos apropiados, así como aprovechar la producción de sectores tradicionales con baja productividad para transferir tecnología más moderna, incrementar los salarios, la producción y la rentabilidad.

Los aspectos organizativos de las relaciones de la subcontratación contienen diversos principios y características. El sistema funciona bien para la producción de bienes intermedios o básicos para productos finales de consumo, partes componentes, así como en la industria del vestido, que requiere de varios procesos segmentados.

Las empresas que producen partes y componentes utilizan una estructura de varias capas o niveles donde la industria principal provee a la planta de ensamble final, lo cual refleja una división del trabajo dentro de los procesos de producción y el vínculo. Los ajustes de procesos se realizan al menos semestralmente, teniendo en cuenta cierto margen de ganancia, sus costos de producción de partes y componentes y la empresa principal proporciona el diseño, la tecnología las herramientas de procesamiento y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital y/o de préstamos y a cambio recibe un suministro estable de partes y componentes garantizados por el subcontratista con bienes y una producción de calidad.

La estandarización u homologación, uniformidad y sincronización de la producción son críticos para la formación del sistema de subcontratación. Por ello se requiere también que cada empresa subcontratista establezca los niveles requeridos de calidad, precio, tiempo de entrega y otros servicios.

Otro factor importante será el compartir información. Igualmente será imprescindible contar con una buena infraestructura de comunicación y transporte. En este aspecto le corresponderá al estado un papel importante.

Cabe hacer mención también que en este sistema existen las bolsas de subcontratación, las cuales tienen como función primordial servir de enlace entre las empresas contratistas y subcontratistas facilitando el flujo de información sobre la demanda de productos y procesos, así como la capacidad de fabricación disponible en las empresas asociadas a la bolsa en una determinada localidad.

UNIONES DE CREDITO

Las uniones de crédito, son organizaciones auxiliares del crédito, con personalidad jurídica diferente a la de sus socios, constituidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, cuya función es agrupar a productores medianos, pequeños y micro para que realicen actividades agropecuarias, comerciales o industriales, con el propósito de que obtengan el crédito necesario a tasa preferencial y en forma oportuna, así como encausar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica.

El objetivo primordial de una Unión de Crédito es agrupar a productores de la IMPM, para que por medio del trabajo de grupo mejoren su capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos y financieros, ya que en esta forma logran ventajas económicas que individualmente serían difícil de obtener.

PRINCIPALES FUNCIONES DE LAS UNIONES DE CREDITO

- a) Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables.
- b) Recibir, exclusivamente de sus socios, préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses y demás características que mediante disposiciones de carácter general señale la SHCP.
- c) Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos que establece la legislación bancaria actual.

- d) Recibir de esos socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero cuyos saldos la unión podrá depositar en instituciones de crédito.
- e) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.
- f) Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos.
- g) Promover la organización y administrar empresas industriales o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- h) Encargarse de la venta de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- i) Encargarse por cuenta y orden de sus socios de la compra-venta o alquiler de insumos, bienes de capital, bienes y materias primas necesarias para la explotación agropecuaria e industrial, así como de mercancías o artículos diversos.
- j) Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados para sus socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, para cuyo efecto las uniones deberán acompañar un proyecto de la actividad industrial que pretenden desarrollar demostrando la viabilidad económica del mismo y los beneficios que obtendrán los socios.

CLASIFICACION.

Las uniones de crédito se clasifican de acuerdo al art. 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en la forma siguiente: Agropecuarias, Industriales, Comerciales y Mixtas.

SOCIEDADES COOPERATIVAS DE PRODUCCION INDUSTRIAL

Son aquellas organizaciones cuyos integrantes se asocian con el objeto de trabajar en común, para producir bienes, principalmente de consumo generalizados.

OBJETIVO

Generar fuentes de empleo para sus socios, trabajadores y aumentar la oferta de productos fundamentalmente básicos.

CARACTERISTICAS

- a) Los socios aportan su trabajo personal.
- b) Producen bienes para el mercado.
- c) Los medios de producción son de propiedad colectiva.
- d) Los integrantes participan en la administración de la sociedad.

Existen además de las estrategias antes mencionadas que se refieren al asociativismo, otras de diferente índole como son:

- La ampliación de la capacidad instalada.
- Implantación de un programa de Calidad Total.
- Programas intensivos y actualizados de capacitación y adiestramiento en todos los niveles de la organización.
- Coinversiones con empresas de mayor tamaño, tanto nacionales como extranjeras.

De las estrategias fundamentales de la IMPM que responden a la necesidad de sumar esfuerzos tenemos que la que mejores resultados a presentado para este sector de la industria a menor escala, son las Uniones de Crédito ya que éstas de manera muy marcada en muy pocos años y especialmente en la década de los 90s se han constituido a lo largo de todo el país. Esto como consecuencia al impulso que ha dado el gobierno a estas instituciones auxiliares de crédito que fungen como intermediarias financieras para canalizar recursos oportunamente a la IMPM.

En la actualidad de las 32 uniones de crédito registradas en enero de 1989, hoy tenemos 172 y se encuentran, según información de Nacional Financiera, en proceso de autorización oficial aproximadamente otras 50 más.

Con respecto al sistema de subcontratación que es, después de las uniones de crédito, la estrategia más aceptada podemos apuntar que la mayoría de los empresarios de las IMPM se mantienen al margen de los beneficios que este sistema puede otorgar a sus empresas. Ha sido muy

escaso el número de empresarios que se han decidido ha incorporarse al sistema de subcontratación y es en la mayoría de los casos por desconocimiento del funcionamiento de este sistema y principalmente el miedo a la asociación; pues se piensa que en lugar de obtener un beneficio para sus empresas, estas pueden ser absorbidas en la relación interempresarial con las contrapartes de mayores magnitudes y con mejores ventajas.

Esto es una posición negativa por parte de los empresarios de la IMPM pues en la actualidad ya no se debe tener la mentalidad de aislamiento y operación a nivel de subsistencia del negocio. El avance de las relaciones económicas internacionales plantean una sola estrategia: asociarse o morir.

La generalización de estas estrategias hacia todo el universo de la IMPM busca fortalecer su posición frente a la difícil competencia, no tan solo por el mercado local sino por el mercado exterior.

Ahora bien es importante comentar en este estudio las estrategias, si así se les puede llamar, de empresarios que con falta de visión y conocimiento de la situación principalmente, actúan de forma equivocada y muy conservadora. Actitud que en lugar de mejorar a sus empresas las mantienen en incertidumbre. Ya que una buena cantidad de industrias han decidido dejar su proceso industrial por convertirse en comercializadoras prácticamente de importaciones. Esta estrategia producto de la apertura comercial y del "boom" por comprar productos importados se considera en buena medida una mala estrategia, debido a que se están desocupando nichos industriales indispensables para que México funcione como un país integral y solo se está aprovechando una oportunidad temporal de hacer negocios sacrificando la oportunidad de negocios a muy largo plazo.

Es el momento de aprovechar el inicio de la apertura comercial, entre más tiempo pasa, más difícil será competir, así que mientras más rápido lo hagamos menos complicado será el poder alcanzar resultados positivos en el proceso industrial en México.

4.4 PERSPECTIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO A LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO.

En base a los resultados obtenidos en el capítulo anterior analizaremos los aspectos más importantes que pueden llegar a afectar la permanencia de este sector (MPME) en la actividad económica del país.

Uno de los aspectos importantes es la inadecuada distribución regional que existe en cuanto al número de establecimientos, ya que sólo en seis estados de la República Mexicana se concentra más del 60% del total de la MPME, lo que ocasionará que aquellos estados con mayor presencia industrial puedan verse afectados al disminuir las fuentes de trabajo, de ingreso y en la participación económica de nuestro país.

Ahora bien, la participación de la MPME está dada en su mayoría en ocho ramas industriales como son en orden de importancia; alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, calzado y cuero, muebles y accesorios de madera, minerales no metálicos y maquinaria y equipos no eléctricos. Siendo estas ramas las que se verán menos afectadas con respecto al resto de las demás ramas industriales, porque cuentan con un mayor número de establecimientos y mercado. Las ramas industriales en donde no hay tanta presencia de la MPME tendrán problemas en el corto, y mediano plazo.

El comportamiento de estas industrias ha mostrado un crecimiento en el número de establecimientos durante 1986 a 1990, con la apertura del TLC, esta tendencia disminuirá sobre todo en el sector manufacturero.

Tomando en cuenta la situación del EMPLEO y LA ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL la MPME representó el 98% de establecimientos y el 49% del empleo en donde el sector manufacturero participa en un 10.3% en el número de establecimientos y en un 5.15% del personal ocupado a nivel nacional. Siendo esto positivo en comparación con el número de establecimientos que generan los sectores servicio y comercio.

Una de las desventajas que tiene la MPME es el reducido número de ingenieros y técnicos empleados, ya que el 54% no cuenta con ninguno de estos y el 35% sólo de 1 a 4 .

En el caso de empleados especializados el 22% de la MPME no utiliza sus servicios y el 37% de 1 a 4 solamente.

Las razones de contratación de personal que están dadas en la MPME son problemáticas, ya que el 50% se debe a reemplazos y sólo el 16% a expansión de actividades, reflejando una alta rotación de personal.

El nivel de escolaridad en la MPME es muy bajo ya que el 37% de empleados no tienen educación primaria, y el 30% no cuenta con educación secundaria, el 65% carece de educación preparatoria, el 84% no cursó la universidad y el 96% no son titulados.

Toda esta problemática repercutirá en el grado de competitividad e industrialización del subsector (MPMI), ya que con los sueldos bajos, excesiva rotación de personal, deficiente y casi nula capacitación, aunado a un nivel de escolaridad inferior al de nuestros socios comerciales, es difícil que la MPMI pueda competir con empresas en donde son mejores las condiciones de empleo y administración de personal.

En el aspecto de PRODUCCION, MAQUINARIA Y TECNOLOGIA de la MPMI la producción anual promedio es de N\$ 5,799,000 en un 48% y el 33% del total de estas empresas no importan maquinaria. Los esfuerzos que realizan para mejorar la tecnología consisten en capacitación técnica en el trabajo y en introducción de maquinaria nueva en un 31.1 y 30.3% respectivamente.

Sólo el 4.2% capacita a sus técnicos y el 4.5% recibe una capacitación técnica fuera de la empresa.

La producción y ventas anual de la MPMI es muy baja, si analizamos que casi la mitad de todas ellas tan sólo llegan a un monto anual de ingresos de seis millones de nuevos pesos. Esto debido en gran parte a diversas deficiencias que tienen para operar efectivamente.

Una de las más frecuentes es en primer lugar la obsolescencia de la maquinaria que poseen, pues sólo el 28% importa maquinaria y las que no, adquieren maquinaria en el país. Otro problema es que la maquinaria que México importa, tiene de cinco a diez años de retraso en comparación con las innovaciones en la industria desarrollada de Estados Unidos y Canadá.

Si a esto le agregamos la falta de capacitación de obreros y técnicos la situación de la MPMI se vuelve cada vez más difícil.

No existe el capital suficiente para implementar nueva maquinaria y tecnología ya que aún con los programas del gobierno que no son a corto plazo, ésta industria tardará mucho tiempo en equiparse y para entonces tal vez muchas habrán quedado fuera de mercado ante la apertura comercial.

La COMERCIALIZACION, EXTENSION Y MAGNITUD DEL MERCADO también arrojan datos importantes; el 98% de las MPMI realiza sus ventas al mercado interno y sólo el 2% al mercado externo. Sus ventas las realizan en forma directa un 90% de éstas y sólo el 10% a través de algún intermediario.

Algunas empresas de este subsector enfrentan problemas para realizar ventas en forma directa, aproximadamente un 25%, lo que provoca que tengan que recurrir a los intermediarios comerciales que compran la producción a más bajo precio afectando con ello su margen de utilidad.

Con la apertura comercial el mercado nacional de la MPMI, se puede ver afectado drásticamente, por lo que es necesario cambiar la mentalidad de algunos empresarios que sólo se conforman con un mercado local. La nueva tendencia que marca el TLC es impulsar el comercio Mexicano hacia los mercados internacionales con la base de la producción industrial del país.

El 2% de la MPMI se dedica a exportar y el 71% únicamente lo tiene contemplado. Entre las razones, no las de mayor peso, que tienen éstas empresas para no exportar son; en un 30.1% por falta de información al respecto, el 17.4% porque el tipo de producto es inadecuado y el 11.3% por falta de calidad en la producción.

Esta problemática la debe tomar muy en cuenta el gobierno y principalmente los industriales de este subsector ya que el 12.3% de las empresas enfrentan mayor dificultad para exportar por el incremento de los costos de materia prima y otros el 12.3% por la existencia de mayores competidores.

Este último problema es en este año la preocupación latente de estos industriales, pues ante la desventaja que presentan frente al liberalismo económico es poco probable que en el corto y mediano plazo puedan subsistir.

Por otro lado los intereses de las empresas que sí exportan, para incrementar sus ventas al exterior son, el 86% afirmativo, es decir están dispuestos a mejorar en ese sentido. Por medio de la diversificación de mercados el 41.9% y mediante el aumento en el volumen de exportación el 22.6%

El panorama que se vislumbra para el subsector de la MPMI es muy difícil dadas las características de la competencia en la MPMI de Estados Unidos. Una de las alternativas más viables de estas empresas es la subcontratación con empresas exportadoras; la fusión o coinversión con la gran industria.

Uno de los problemas más grandes que tiene la MPMI es la falta de financiamiento para operar. Digamos que el 50% de estas empresas sólo requieren de capital para expandirse con posibilidades de convertirse en industrias grandes.

La capacidad del gobierno y la iniciativa privada es insuficiente para apoyar financieramente a todas las empresas (1.3 millones en los tres sectores) y seguramente en el corto y mediano plazo no lo hará.

Las altas tasas de interés y la falta de solvencia y liquidez de estas empresas para obtener crédito les impiden subsistir, y si toman el crédito la misma situación las desplazará. Hay expectativas de algunos bancos extranjeros de ubicar sucursales financieras en el país lo que beneficiaría en un mayor número de empresas, sin embargo no hay nada claro al respecto por parte del gobierno para aprobar ésta acción.

Es una necesidad impostergable el financiamiento de la MPMI al corto y mediano plazo, de no hacerlo pueden desaparecer gran número de éstas por la desaceleración económica y la apertura comercial.

Al analizar los aspectos financieros de la micro, pequeña y mediana empresa hemos encontrado que el 21% no cuenta con recursos propios para equipamiento en el primer año, el 86% no tiene relaciones personales para conseguirlo y el 18% no tiene recursos propios para capital de trabajo.

La incapacidad de las instituciones financieras de gobierno y los bancos privados o la discriminación hacia el subsector de la MPMI se puede ver claramente con los siguientes datos: las instituciones financieras del gobierno sólo atienden a un 9% en sus necesidades para equipamiento y los bancos privados en un 20% únicamente.

Esta falta de recursos financieros convierte a estas empresas en pequeños negocios con escasas o nulas perspectivas de crecimiento. Su situación se agrava más si tomamos en cuenta que sólo una mínima parte de todas estas empresas aplican la administración. El 96% contabiliza sus operaciones y de éstas el 48% lo hacen a través del procedimiento de ingresos y egresos aplicado a pequeños negocios y el 50% lo hacen con el sistema tradicional de partida doble.

La aplicación de utilidades se hacen de la siguiente manera, el 38% en inversión de maquinaria y equipo y el 24% para expansión de instalaciones. El principal obstáculo para tener fondos lo constituyen en un 55.6% las altas tasas de interés, el 20% la política monetaria restrictiva y el 10% la escasez de hipoteca.

Con toda esta información es posible preveer la situación a corto mediano y largo plazo de la MPMI y poder afirmar que el porcentaje de establecimientos que existen actualmente se verá reducido, principalmente en aquellas empresas de las ramas industriales donde tienen menor presencia y por consiguiente las que necesitan mayor inversión y tecnología.

SITUACION Y PERSPECTIVAS DE LA MPMI POR RAMAS INDUSTRIALES

ALIMENTOS. Esta rama de actividad industrial es la más representativa de la MPMI, y su distribución regional abarca a todos los estados del país. El 86% del total de establecimientos de esta rama industrial corresponde a la microempresa y sólo el 2% a la industria mediana.

Con la apertura comercial, específicamente con el TLC estas empresas del subsector de la MPME se verán afectadas por la competencia de la industria de nuestros dos socios comerciales, especialmente en la fabricación de chocolates, dulces y confitería pues el mercado en la actualidad está inundado de productos importados y tienen más aceptación que los producidos en el país. En la misma situación se encuentran algunas otras clases de actividad industrial como son, la fabricación de productos a base de cereales, la fabricación de alimentos para animales y la preparación, elaboración, envase y empaque de otros productos alimenticios, ya que la maquinaria empleada por esta última es arrendada por las empresas del país.

Estas son las principales clases de actividad industrial que se verán más afectadas al corto y mediano plazo por la diferencia en cuanto a tecnología y a la magnitud de las empresas norteamericanas y canadienses.

Por otro lado en la preparación, conservación y envase de pescados y mariscos y otros productos marítimos México cuenta con una gran ventaja por la abundancia y calidad de estos productos que incluso han sido obstaculizados arbitrariamente para su comercio en el exterior. Caso concreto el embargo atunero.

Si bien la rama de alimentos es en donde la MPME tiene mayor número de establecimientos es la que mayores problemas presenta ante la competencia debido, al estancamiento de su producción industrial. Por ejemplo, la matanza de ganado y aves, empaclado de carnes y sus derivados ha tenido una marcada disminución; la misma fabricación de azúcar y destilación del alcohol etílico y la preparación de envases de productos alimenticios, frutas y legumbres.

Con esta situación la MPME tiene un panorama poco favorable al corto y mediano plazo con la firma del TLC, por lo que es prioritario su atención para impedir el cierre de gran número de microempresas principalmente.

BEBIDAS. En esta rama industrial existe un fuerte monopolio de las grandes empresas del país que acaparan todo el mercado, tanto nacional como extranjero, tal es el caso de las compañías Modelo, Corona, Moctezuma en la elaboración de cerveza, la Pepsi Cola y Coca Cola en la fabricación de refrescos, e Industrias Vinícolas Pedro Domecq, S.A. de C.V., Bacardi y Cia S.A. de C.V. etc., en la elaboración de bebidas alcohólicas.

Debido a esta situación la presencia de la MPMI en esta rama industrial es muy limitada y básicamente se dedica a la fabricación de estos productos en la provincia mexicana, la mayoría de los cuales sólo se venden en el mercado local; la presencia de este subsector se ve seriamente amenazada por la competencia nacional de las grandes empresas que gradualmente se van extendiendo hasta las regiones más pequeñas del país, además de la invasión de productos extranjeros de este tipo que, ante la liberalización del comercio no es de extrañarse que incursionen también en las localidades de todo el país.

La elaboración y envase de agua purificada parece ser una buena opción para estas empresas, ya que no es complicado su proceso de industrialización y últimamente el mercado de estos productos ha crecido considerablemente.

Por tanto las perspectivas de la MPMI en la elaboración de cervezas, refrescos y bebidas alcohólicas, es un desenso en el número de establecimientos por la excesiva competencia de las grandes industrias.

TABACO. De todas las ramas industriales la del Tabaco es en la que menos participación tiene la MPMI, ya que del total de establecimientos este subsector únicamente cuenta con 37 en todo el país. Existe también un monopolio en esta rama industrial en la que sólo seis empresas tienen el dominio de todo el mercado nacional.

El mercado de cigarrillos está fuertemente preparado para hacer frente a la liberalización económica ya que un factor muy importante es el arraigado hábito de la mayoría de los consumidores en determinada marca nacional. Si bien es cierto, siempre ha existido la competencia de algunas marcas extranjeras, éstas no han podido tener la aceptación deseada para afectar a éste mercado.

La MPMI en esta actividad industrial presenta fuertes desventajas que le impiden competir con la gran industria. Una de las principales es la falta de recursos financieros y tecnología, las empresas que se dedican a la elaboración de cigarrros, lo hacen en forma manual y no es posible de esta manera aspirar a un crecimiento.

En esta situación el subsector de la MPMI no tiene la posibilidad de subcontratar con las empresas grandes por lo que es difícil que puedan crecer e incluso mantener el número actual de establecimientos.

TEXTIL. La participación de la MPMI en esta rama industrial no es dominante a causa del atraso tecnológico que afecta a todas las industrias del país. Si la situación de las grandes industrias es crítica en esta rama, lo será aún más para el subsector de la MPMI. Actualmente la economía nacional atraviesa por un periodo de reajuste de todos los sectores que repercute directamente sobre las empresas más pequeñas y principalmente en las ramas de los textiles.

Grandes compañías como Celanese de México, Cannon Mills, Playtex de México entre otras, son las que tienen el dominio de esta rama en el D.F., el área metropolitana y algunas ciudades como Querétaro y Guadaluajara. En el norte del país la existencia de grandes maquiladoras afecta en gran medida el desarrollo de las empresas del subsector, al no permitirles un crecimiento independiente, sino supeditado a las exigencias de las grandes empresas, que en la mayoría de los casos no son nacionales, sino extranjeras.

Esta fuerte dependencia de la MPMI con las grandes industrias del exterior frena el desarrollo industrial del país, ya que las maquiladoras son la base de estas empresas y que no pueden producir para el país con las ventajas que esto representa al generar más ingresos nacionales y contribuir al equilibrio comercial.

Tomando en cuenta que con la firma del TLC, Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas a la importación de textiles mexicanos y que la desgravación arancelaria se hará en un plazo máximo de dos años, las grandes empresas tendrán buenas perspectivas de desarrollo al corto y mediano plazo, por lo que sería ideal, que se apoyaran en la MPMI nacional a través de la subcontratación para competir con las industrias del exterior e incorporar a las maquiladoras del norte del país.

Por todo esto la situación de la MPMI depende en gran parte de las acciones de la gran industria para activar su desarrollo y de las acciones prontas y efectivas del gobierno para impulsar su modernización.

PRENDAS DE VESTIR. La rama industrial de prendas de vestir es la tercera en orden de importancia en donde la MPMI tiene mayor dominio. La microempresa posee 9,410 establecimientos, cantidad que contrasta notablemente con las 165 de la industria grande.

Esta rama industrial no requiere de grandes inversiones de capital como la textil y se puede operar en pequeños talleres, en los que se confecciona y fabrica todo tipo de ropa.

Actualmente el mercado esta inundado de la producción de estas empresas que destinan grandes cantidades de mercancías a los comerciantes informales básicamente.

La industria de prendas de vestir es la que mayor número de intermediarios tiene, pues de la fábrica se comercializa con almacenistas, mayoristas y así los canales de distribución van aumentando, en donde afectan al consumidor final que adquiere los productos a mayor precio.

La calidad de las prendas de vestir nacional generalmente es baja, no existen marcas dentro de la MPMI reconocidas, lo que la mayoría de estas realiza es la emulación de productos de marcas conocidas es decir, la piratería, descuidando la calidad de producción y la iniciativa de promover un producto con calidad, respaldado con una marca propia.

La aplicación de las prácticas antidumping afecta seriamente a ésta rama industrial, pues existe una elevada importación de prendas de vestir de China, Corea, Taiwan y Estados Unidos que desplazan a toda la industria nacional al vender a precios más bajos.

La concentración de maquiladoras en el norte del país también repercute negativamente en el intercambio comercial con Estados Unidos.

El país cuenta con materia prima de buena calidad que generalmente se exporta y en el mejor de los casos sólo se comercializa con las empresas grandes, perjudicando a la MPMI.

Es importante que las empresas industriales del país mejoren su calidad en la producción para lograr mayor competitividad y poder mantenerse en el mercado que se verá fuertemente invadido de productos de Estados Unidos y Canadá, ante lo cual la permanencia de muchas microempresas en ésta rama se enfrentará a grandes problemas en el mediano y largo plazo.

Una buena opción que tienen los microempresarios de la MPMI es una asociación de pequeños talleres a través de las ventajas que ofrecen las Uniones de Crédito.

CALZADO Y CUERO. Dentro de esta rama industrial que es una de las principales áreas en donde la MPMI tienen mayor participación es importante señalar que el mercado de este tipo de productos es en su mayoría nacional.

Esto nos permite deducir que aún con las deficiencias tecnológicas la MPMI satisface la demanda interna.

La apertura comercial debe favorecer en primera instancia al consumidor final pues la elevada producción de calzado y cuero no reúne las normas óptimas de calidad. Existe una gran variedad de productos que si bien es cierto su precio no es caro, la calidad es pésima.

Es por eso que el mercado nacional de calzado y cuero debe asegurarse por parte de la MPMI. La nula competencia en este mercado permitía la permanencia y desarrollo de estas empresas, la situación que enfrentarán es diferente, el libre comercio plantea condiciones de intercambio más difíciles.

México exporta de esta rama industrial básicamente piel y cuero, es decir materia prima. Por lo tanto es prioritaria la modernización de estas empresas para mantenerse en el mercado nacional e incluso comenzar a ganar en el mercado exterior en esta actividad industrial.

No podemos seguir, después de tantos años, únicamente como proveedor de insumos para las industrias desarrolladas y finalmente consumidores de nuestra materia prima procesada. Esto es un ápice que se debe superar para el desarrollo industrial del país.

De las ramas industriales en las que mayor incursión y desarrollo tiene la MPMI es en el calzado y cuero, por lo que esta industria en el corto y mediano plazo vislumbra un importante crecimiento dada la infraestructura industrial con que cuenta y las perspectivas de reestructuración.

La situación a largo plazo es difícil preveer, es un tanto incierto pues ésta dependerá en gran medida de lo que en este sentido se logre al corto plazo.

MUEBLES DE MADERA. La fabricación de muebles y accesorios de madera en la MPME es una de las más importantes no obstante, que la maquinaria y tecnología no es la más adecuada. Su producción en el mercado no enfrenta una fuerte competencia y básicamente se destina al uso doméstico y comercial. Sin embargo con el TLC el mercado nacional tendrá más competencia en esta rama.

Estados Unidos y Canadá principalmente, cuentan con un mayor abastecimiento de materia prima al poseer grandes extensiones de bosques y la tecnología más sofisticada para la explotación forestal, por lo que no es difícil pensar que buena parte de su producción en muebles y accesorios de madera los comercialicen en México con los beneficios del libre comercio, afectando con ello a esta rama industrial dentro de la MPMI.

PAPEL. La industria del papel en México por la complejidad de su producción y la alta tecnología que se requiere para operar representa una limitante para que la MPMI se dedique a esta actividad. Sólo las grandes empresas que absorben la mayor parte de la demanda nacional y que son monopolizadoras pueden seguir trabajando con una operación normal como son la Kimberly Clark, Papelera San Rafael e Industrial Papelera de Chihuahua entre otras. Sin embargo actualmente la industria del papel en todo el país vive una situación crítica al registrar en el primer trimestre del año un descenso en la producción del 0.3% según informes de la Secofi. Gran parte de su capacidad instalada está ociosa y los gastos de mantenimiento son elevados.

La competencia del exterior no es todavía un factor de freno para estas empresas, Estados Unidos y Canadá principalmente poseen grandes extensiones de bosques, fuente importante de materia prima para esta industria, por lo que en ese sentido hay una desventaja para las empresas del país.

El número de establecimientos de la MPMI en la industria del papel es mayor que en la gran industria, sin embargo dadas las condiciones en que opera, su mercado es local y precario. Ante la liberalización del comercio, es muy difícil que al mediano y largo plazo pueda subsistir bajo esas condiciones.

EDITORIAL E IMPRENTA. Dentro del mercado de este tipo de industrias existe una fuerte competencia en donde las más grandes como la Moore Business Forms, Prograsa, Industrial de Formas Gráficas, tienen un dominio del mercado dejando a la MPMI operar solamente en pequeñas imprentas que ante la nueva disposición del gobierno que establece la obligación de estar autorizado por la SHCP para poder imprimir comprobantes fiscales han disminuido su producción.

Una ventaja que tienen las empresas de nuestros socios comerciales es la abundancia de materia prima que poseen. La desaceleración económica que vive el país esta afectando fuertemente a la editorial e imprenta junto con la del papel pero se prevee un aumento en la producción nacional con la incorporación de los contribuyentes que no cuentan con sus comprobantes impresos. En la industria Editorial no existe participación de empresas pequeñas pues éstas se dedican básicamente a la impresión de papelería para el hogar como son calendarios, tarjetas, invitaciones, etc.

QUIMICA. El número de MPMI dedicadas a ésta clase de actividad industrial es mínimo, en donde la microempresa forma la mayoría con un 64% del total de esta actividad y la mediana empresa sólo el 0.07%.

Aún cuando en su conjunto la MPMI tienen poca presencia en relación con las demás clases de actividad industrial es nuevamente la microempresa la que cuenta con mayor número de establecimientos.

La tecnología y maquinaria necesaria para esta actividad industrial es muy costosa y sofisticada y es insuficiente y obsoleta hasta en las grandes empresas. En estas condiciones es imposible que éste subsector pueda competir en el libre mercado.

Las actividades de éstas empresas básicamente micro, las realizan en forma manual y rudimentaria, por ejemplo en la fabricación de velas, veladoras y similares en las que las empresas que lo producen lo hacen en volumen muy bajo y con baja calidad. Algunas dedicadas a la fabricación de explosivos y fuegos artificiales están en la misma condición y la inseguridad de sus instalaciones y métodos son precarios.

Por todo ello la MPMI sólo abarca algunas clases de esta rama industrial y es casi nula su participación en la fabricación de perfumes y cosméticos, productos químicos farmacéuticos, fabricación de jabones, grasas vegetales y animales, sustancias químicas industriales, etc.

Dadas las circunstancias críticas de la MPMI en ésta rama industrial podemos asegurar que será la más afectada con la apertura comercial al corto y mediano plazo. Si no disminuye drásticamente el número de establecimientos es muy probable que únicamente permanezcan en un nivel de subsistencia y al largo plazo desaparezcan.

PETROQUIMICA. En la industria petroquímica existe una situación interesante en lo que es la refinación del petróleo crudo y petroquímica básica, ya que sólo existen dos empresas del subsector de la MPMI que tiene este giro, debido al monopolio que tiene Pemex en nuestro país sobre esta actividad industrial.

Existen en el TLC protecciones a la petroquímica básica, un ejemplo es que no habrá imposiciones de impuestos, derechos o cargos a la exportación a menos que éstos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes, es por eso que podemos determinar un futuro de estabilidad y permanencia en estas industrias a corto, mediano y largo plazo.

En la fabricación y regeneración de aceites lubricantes y aditivos la MPMI se enfrenta a un problema serio, que son las industrias transnacionales como la Texaco, Mobil, Shell, entre otras, que se han establecido en México y cuentan con una gran parte del mercado nacional. La MPMI tendrá que emplear diferentes mecanismos de acción para no desaparecer.

La fabricación de materiales para pavimentos, productos de asfalto y mezclas se verá en cierta forma en ventaja a consecuencia del crecimiento de la demanda por infraestructura en carreteras. La SCT ha reiterado que para que exista un acuerdo de libre comercio es necesario tener vías de comunicación modernas y seguras para que puedan ser transportadas las mercancías y las personas, prueba de ello tenemos de reciente creación las autopistas Leon-Aguascalientes, México-Acapulco, Guadalajara-Manzanillo, Guadalajara-Tepic, Tepic-Mazatlán, Mazatlán-Cullacán, México-Toluca, Toluca-Morelia, las cuales conforman los 4,000 Kilómetros de carreteras ha construir en este sexenio.

Al corto mediano y largo plazo esta industria nacional no se verá afectada debido a la protección que el gobierno proporciona a esta rama industrial ya que no se han manejado periodos cortos de desgravación arancelaria.

HULE Y PLASTICO. En la fabricación y regeneración de productos de hule encontramos que la MPMI cuenta con recursos naturales bastos, sobre todo en el sureste de México, esto proporciona una ventaja sobre las empresas competidoras, ya que éstas no cuentan con los recursos naturales suficientes por no tener clima tropical.

La maquinaria obsoleta que algunas veces no es comprada, sino hasta diseñada y elaborada por la MPMI, repercute en una baja calidad de productos, altos costos, precios de venta altos, tanto en la actividad industrial del hule como en la fabricación de productos de plástico.

Una ventaja que tiene la industria del plástico es la gran variedad de artículos que se pueden producir y la sustitución que se puede hacer del vidrio por el plástico, como ejemplo de ello tenemos los envases de refresco, vasos, cubiertos y platos entre otros.

El gobierno controla la explotación de hule a través de Hules Mexicanos y la explotación del plástico por medio de Petróleos Mexicanos.

Esta rama industrial tendrá que variar sus sistemas de producción, sino tendrá serios problemas para permanecer en la actividad económica del país.

METAL BASICA. En la industria básica de hierro y de metales no ferrosos se presenta el común denominador de la MPMI, la obsolescencia en la maquinaria.

La industria del acero por el contrario se ha desarrollado bastante en nuestro país, al grado de exportar en grandes cantidades, sobre todo a Estados Unidos.

La participación de grandes empresas se da también en esta rama como son, en metales no ferrosos, Ingo Bronce, Almexa en aluminio, Cupro San Luis en la industria del cobre, Urrea, Magnaval y Urrea en el hierro, Speed Mex, Altos Hornos de México, Aceros Tepeyac, Compañía Minera Real del Monte, Sicartsa y Sidermax en la industria del Acero, trayendo todo esto como consecuencia una menor participación del subsector de la MPMI en la actividad económica del país.

Uno de los problemas al que se enfrenta actualmente la industria del acero, son las prácticas proteccionistas que lleva a cabo el gobierno de Estados Unidos sobre su industria, imponiendo aranceles muy altos y cuotas compensatorias a las empresas exportadoras mexicanas, lo cual ha repercutido en la disminución de ventas.

Una posible alternativa que tienen las MPMI es la subcontratación con empresas grandes.

MINERALES NO METALICOS.

En la manufactura de artículos de alfarería y cerámica se pueden anticipar resultados favorables, ya que las artesanías mexicanas son bien cotizadas en el mercado internacional (Norteamérica y Europa principalmente), y nuestros socios comerciales no cuentan con una alfarería y cerámica desarrollada, es por esto que al corto plazo la industria de alfarería y cerámica no sufrirá ningún perjuicio, incluso habrá un incremento en este sector ya que es posible que se industrialice más en cuanto a formas de producción y distribución en el mercado.

Dentro de la fabricación de artículos sanitarios, loza y artículos refractarios se vislumbra un futuro no muy favorable ya que la tecnología que tienen estas industrias es muy retrazada en comparación con la tecnología que poseen los Norteamericanos y Canadienses. Cabe mencionar que los Estadounidenses han fabricado ya loza irrompible a costos más bajos que los costos con que actualmente operan las industrias mexicanas.

Podemos atribuirle al corto plazo una disminución en producción, venta y capacidad instalada a menos que busquen alguna forma de asociación inmediata con los competidores de los países de Norteamérica.

En la fabricación de vidrio y productos de vidrio, existe un punto importante que es la sustitución que ha ido teniendo el vidrio por el plástico, caso concreto las embotelladoras de refresco y en algunos artículos domésticos como el aceite y algunas bebidas refrescantes para niños.

También será de peso el monopolio que hay en esta clase de industria ya que es abarcado por pocas compañías y que son en su mayoría grandes. (Vitro Crisa). Al corto plazo esta industria en el sector de la MPMI tendrá serios problemas de subsistencia

La industria dedicada a la fabricación de productos de arcilla para la construcción tiene la ventaja de contar con yacimientos naturales, sólo que este sector es controlado por empresas grandes en su mayoría, el sector de la MPMI se verá seriamente afectado en el corto plazo, además de gran peso será la obsolescencia de la maquinaria que tiene esta industria.

También en la fabricación de cemento, cal, yeso y asbesto tenemos que se cuenta con grandes recursos naturales. Estos productos están monopolizados por las grandes empresas muy reconocidas internacionalmente (Cementeras). El destino de las MPMI no es nada agradable y en poco tiempo desaparecerán.

Finalmente en la industria de fabricación de productos de mármol y otras piedras tenemos que es manejada principalmente por el sector de la MPMI, por lo tanto están en ventaja, ya que las compañías de Estados Unidos y Canadá no cuentan con tantos recursos naturales como los que tienen las industrias mexicanas.

PRODUCTOS METALICOS. Existe una baja calidad dentro de la MPMI en la fabricación de utensilios agrícolas de ferretería y cerrajería. Hay una gran participación de empresas grandes en esta rama industrial.

En la fabricación de herramientas agrícolas encontramos a la Bayron Jackson, en fabricación de herramientas y artículos de ferretería a la Green Field, Truper, Snap-on, en la fabricación de hojalata y lámina a Hylsa, en la fabricación de baterías de cocina a Ekco y vasconia y en la elaboración de cucharas, cuchillos y tenedores al grupo vitro a través de la marca Cufin.

Esto representa un aspecto negativo para la MPMI por restricción en el mercado, altos costos y precios no competitivos.

En la clase de la fabricación y reparación de cortinas, puertas y ventanas metálicas, trabajos de herrería, estructuras hidráulicas, tanques y similares, fabricación de alambre, telas metálicas, agujas, alfileres, cierres, fabricación y ensamble de muebles metálicos, no habrá un gran impacto negativo con la apertura comercial, ya que éstas operan con bajos costos y no existe una gran participación de grandes empresas en estas actividades industriales.

Un aspecto desfavorable, es la importación excesiva que se presenta en la actualidad sobre algunos productos de esta rama industrial, que se venden a un precio más bajo con respecto a los fabricados en el país y que han venido afectando tanto al subsector de la MPMI, como al sector de la gran industria.

MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO. En la fabricación y ensamble de maquinaria e implementos de labor agropecuaria, maquinaria y equipo para industrias en general, constructoras extractivas, química y metálicas se presenta el fenómeno de la falta de tecnología y personal no capacitado.

Las clases que no se encuentran tan afectadas son las de fabricación y ensambles de máquinas de coser y de oficina, derivado del gran consumo doméstico, comercial e industrial de estas máquinas en donde, la Singer y la IBM tienen gran participación en el mercado mexicano.

La MPMI tendrá que optar por medidas efectivas para no tener problemas de subsistencia en el futuro.

MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS. En la fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para generación y transformación de energía eléctrica se cuenta con tecnología avanzada y personal capacitado, esto es consecuencia de que algunas de ellas trabajan para empresas que tienen el monopolio en el suministro de energía, además de que el riesgo y responsabilidad que se implican en esta actividad industrial es muy alto y no permite que se tenga un retraso tecnológico.

Existe una desventaja para la industria privada, en la que el gobierno se reserva la generación y distribución de energía eléctrica afectando la participación de la MPMI.

Dentro de la fabricación y ensamble de equipo y aparatos de radio, y televisión, se presentan algunas variantes, la mayoría de las industrias tienen por actividad el ensamble y no la fabricación, muchas de ellas funcionan como armadoras. Existen grandes compañías como son la Sony, Hitachi, Samsung, Fisher, Aiwa, Elektra y muchas otras, que representan una desventaja para la MPMI, el ensamble se presenta también en la fabricación de aparatos eléctricos.

En diversas clases hay una gran participación de grandes industrias como son en aparatos eléctricos, Panasonic, Philips, Sanyo, General Electric, en acumuladores eléctricos, LTH y Roberto Dinera y cia, en comunicaciones, Ericsson, Indetel y Alcatel, en la fabricación de pilas secas, Rayovac y Union Carbide, en la fabricación de tubos y bombillas de iluminación, Philips, General Electric, Solar, Osram, y en la fabricación de conductores eléctricos, Latincasa, Conductores Monterrey, Condux, entre otras.

Todo esto refleja la mayor participación de la gran industria que con respecto a la participación de la MPMI, repercute en serios problemas para el subsector.

Las industrias de bienes de capital, maquinaria y equipo no eléctrico y maquinaria y aparatos eléctricos a la firma del Tratado estarán libres de aranceles, lo que repercutirá negativamente en estas actividades industriales.

EQUIPO DE TRANSPORTE. En esta rama, el total de las tasas arancelarias se disminuirán en un periodo máximo de 10 años a partir de la firma del TLC tanto en importaciones y exportaciones de México hacia Canadá y Estados Unidos.

Al igual que en otras ramas existe la participación de grandes industrias en algunas actividades industriales, tal es el caso de Casa en la fabricación y ensamble de autobuses, camiones y motos, de Modesa en la fabricación de partes para el sistema eléctrico de automóviles, Bimex, Ciclo Mundo, Benoto y Winsler en la fabricación y ensamble de bicicletas y a los Astilleros de los puertos en la fabricación y ensamble de embarcaciones.

La MPMI trabaja por lo regular mediante contratos concesionados, por lo que su permanencia dependerá en gran medida del tiempo que le trabajen a las grandes industrias.

OTRAS MANUFACTURAS. En esta clasificación de otras manufacturas las industrias que tienen por actividad la fabricación, ensamble y reparación de aparatos científicos, armas de fuego, cartuchos, municiones y accesorios tendrán fuertes problemas por que las industrias extranjeras poseen una mayor tecnología y grado de desarrollo.

Existe la participación de grandes industrias en algunas actividades industriales como son en fabricación, ensamble y reparación de instrumentos y medidas de control, Fifusa, Calfer e Interempresas, en instrumentos de óptica, La American Optical, en Fotografía, Kodak, en relojes Citizen, Timex, Omega, H. Steel y Cia, en fantasía a Fantasy, en instrumentos musicales a Casio y Yamaha, en juguetes Mattel y en lápices y bolígrafos a Berol, Werwex y Bick.

Las industrias que fabrican y ensamblan sin maquinaria desaparecerán en el corto y mediano plazo a causa del retraso en sus medios de producción, situación que será beneficiosa para aquellas que si utilicen maquinaria.

Las MPMI en estas actividades industriales tienen que modernizar su estructura e intentar la subcontratación con industrias grandes ya que de no ser así, desaparecerán en el mediano y largo plazo.

CONCLUSIONES

La MPMI ha tenido un papel trascendental en la actividad económica del país a partir del periodo de industrialización.

La IMPM presenta una serie de ventajas que le permiten subsistir e incrementar su desarrollo tales como, flexibilidad operativa, adaptabilidad regional y canalización del ahorro familiar hacia actividades productivas. Existen también desventajas que ponen en peligro la permanencia de este subsector como son, mala aplicación de la administración, altos costos, baja calidad de sus productos, monopolios y escasez de financiamiento.

La MPME es clasificada bajo los criterios jurídico, ramas y tamaño por diversos autores y organismos para su mejor estudio y análisis.

La participación de la industria manufacturera es de vital importancia en cualquier economía, en México la MPMI representa únicamente el 10.3% del número total de establecimientos, porcentaje que contrasta con el 57.4% del sector comercial y el 31.3% del sector servicio.

Esta situación que prevalece afecta el crecimiento económico de nuestra nación, debido a que no se abastecen las necesidades internas y que trae como consecuencia el fenómeno de la importación.

Existen 1.3 millones de empresas de las cuales el 97% son micro, 2.7% son pequeñas y 0.3% medianas, esto comprueba que la microempresa tiene mayor presencia en todos los sectores económicos del país.

La mala distribución regional se deriva de una alta concentración de establecimientos en algunos estados, principalmente en el Distrito Federal en un 15.64%, el Estado de México en 8.49%, en Puebla el 7.97% y en Jalisco el 7.34%, ocasionando el poco desarrollo en otros estados como son Baja California Sur, Quintana Roo, Campeche y Tabasco.

La MPMI cuenta con un número reducido de ingenieros y técnicos, la escolaridad es muy baja ya que el 37% de los empleados no tienen educación primaria, el 30% no estudio la educación secundaria, el 65% carece de educación preparatoria, el 65% no curso la universidad y el 96% no son titulados. Sólo el 4.2% de las empresas capacita a su personal.

La producción anual de la MPMI es de seis millones de nuevos pesos en promedio, cantidad que es muy baja con respecto a la producción de las grandes industrias.

La maquinaria en su mayoría es obsoleta y aunado a esta situación se tiene un retraso de cinco a diez años y en algunos casos hasta más en las importaciones actuales de bienes de capital.

El 98% de las MPMI realizan sus ventas en el mercado interno, y sólo el 2% en el externo. El 90% de las ventas se realizan en forma directa y el 10% a través de un intermediario.

Las principales razones por las que no exportan las MPMI son falta de información, el tipo de producto es inadecuado, falta de calidad en la producción, competencia, incremento de costos. Sus principales competidores en el exterior son empresas de Estados Unidos, Taiwan, Hong Kong, México, Corea, entre otros.

El 71% de las MPMI no tienen intención de exportar. El 50% basan la fijación de sus precios en el costo de las materias primas. El 72% tienen como cliente principal al consumidor final. El 61% de las microindustrias efectúan sus ventas de contado, en tanto que el 71.7% y el 74.8% de las industrias pequeñas y medianas respectivamente las realizan a crédito.

El 96% contabiliza y el 4% no contabiliza sus operaciones. La contabilidad en la microindustria la lleva preferentemente un profesional independiente y a medida que aumenta el tamaño de la empresa, la función se delega a un empleado de la misma.

Dentro de las fuentes de financiamiento a las que tienen acceso las MPMI tenemos a las empresas de factoraje, afianzadoras, almacenadoras, el mercado de capitales y el mercado de dinero. El gobierno apoya a éstas empresas a través de programas de crédito y fomento de nacional financiera, sociedades nacionales de crédito y banca de desarrollo.

Las dificultades para obtener créditos son las altas tasas de interés, política monetaria restrictiva, escasez de hipotecas y préstamos demasiado grandes.

Estas son algunas de las deficiencias que representan una desventaja para el desarrollo del subsector disminuyendo su grado de competitividad.

La posición legal de los empresarios en las compañías es la de Gerente General, Director General y Presidente. Los antecedentes académicos de los empresarios son: el 2% sin educación formal, 9% con primaria, 8% con secundaria, 11% preparatoria, 14% técnica/vocacional, 47% universitaria y 9% grado académico.

Las razones del empresario para emprender el negocio son, 41.5% conocimiento de la empresa, análisis del potencial del mercado 16.5%, consejo de amigos y parientes 12.1%, herencia 10.8%

La MPMI tiene participación en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, calzado y cuero, muebles y accesorios de madera, minerales no metálicos, maquinaria y equipos no eléctricos, hule y plástico, bebidas, tabaco, textil, química, petroquímica, metalbásica y equipo de transporte.

Por otra parte la interdependencia económica entre las naciones actualmente obedece a la necesidad de producir y comercializar conjuntamente. De esta manera la economía toma un curso diferente nunca visto; al establecer un sistema totalmente abierto a las nuevas relaciones comerciales.

Los bloques económicos más importantes a nivel mundial, como es el caso europeo y asiático, amenazan con expandir sus mercados hasta el continente americano, por ello México, Canadá y Estados Unidos han creado un Tratado de Libre Comercio que responda a las demandas del mercado más grande del mundo.

En nuestro país la entrada en vigor del Tratado esta prevista para el 1 de enero de 1994, por lo que el gobierno a tenido que implementar varias medidas para apoyar a la industria nacional ante la fuerte competencia de libre mercado con nuestros socios comerciales.

El esfuerzo y apoyo del gobierno está dirigido preferentemente a la MPMI dadas las condiciones desiguales en que se encuentra para hacer frente al Tratado.

Las acciones concretas del gobierno son:

Programas de Crédito y Fomento de Nacional Financiera que se han extendido por toda la República Mexicana, sin embargo los recursos financieros dedicados para subsanar a la MPMI aún son insuficientes y caros.

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 que contempla básicamente elevar el nivel tecnológico y de calidad de la MPMI a través del asociativismo para fortalecer su posición en el mercado. Sin embargo este programa sólo tiene contempladas acciones y estrategias promovidas por el gobierno que la mayoría de los empresarios no las han tomado en cuenta; como es el que se refiere a la asociación con empresas más grandes del mismo giro o con empresas del mismo tamaño y rama industrial.

Programa para la Modernización de la Educación. Con este programa se busca incrementar la calidad de los recursos humanos desde los centros de enseñanza para proporcionar a las empresas el personal capacitado que contribuya elevar la productividad y calidad en las empresas.

Es responsabilidad del estado crear las condiciones necesarias para que los empresarios de la MPMI puedan afrontar el reto de la globalización económica. Los programas y acciones del gobierno que hemos estudiado no son al corto plazo, eficientes, ni oportunos.

El gobierno debe de asumir el compromiso de apoyar a la IMFM en cuatro grandes aspectos: eliminar obstáculos a las transacciones para mejorar la productividad, facilitar recursos financieros a tasas preferenciales, promoción de incentivos fiscales y promover la capitalización y el desarrollo tecnológico.

Desde el punto de vista empresarial la política económica de fortalecimiento tiene como estrategias fundamentales:

La Subcontratación, Uniones de Crédito, Sociedades Cooperativas y Alianzas empresariales. Es claro que aunque estas estrategias no se han generalizado en todas las industrias del subsector por el temor de los empresarios a formar asociaciones con otras empresas, son las mas comunes.

La presencia de la MPMI se concentra básicamente en cinco ramas industriales que son en orden de importancia; alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, calzado y cuero y editorial e imprenta, esto debido a que son actividades que no requieren de gran inversión de capital.

Sin embargo la desaceleración económica en lo que va del presente año ha afectado a estas empresas principalmente en la rama textil, editorial e imprenta y alimentos.

Las ramas en las que la MPMI casi no tiene participación son todas aquellas que se dedican a la producción de bienes de capital tales como maquinaria y equipo de transporte, aparatos electrónicos, química y petroquímica, derivado de una falta de tecnología.

Con la apertura comercial es necesario y urgente no solo permitir la inversión extranjera y el establecimiento de grandes compañías con tecnología de vanguardia sino propiciar que la MPMI tenga más campo de acción en base al desarrollo tecnológico, por que si bien es cierto la inversión extranjera beneficia al país al generar divisas a través de exportaciones, tecnológicamente seguimos siendo dependientes.

Las empresas transnacionales sustituyen la participación de la MPMI sobre todo en aquellas ramas en donde no hay un desarrollo tecnológico avanzado, la mayoría de los productos que se consumen en el país son elaborados por empresas extranjeras que tienen marcas reconocidas, situación que afecta a la MPMI.

El proceso de industrialización en el país comienza a consolidarse, por lo que se debe aprovechar el ingenio del mexicano y empezar a producir con calidad y eficiencia para alcanzar la incipiente productividad de las economías más poderosas.

B I B L I O G R A F I A

El ABC del TRATADO DE LIBRE COMERCIO.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

AFOYO FINANCIERO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA.
Cuadernos Informativos No. 7
Dirección General de Industria Mediana y Pequeña.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y EL PAPEL DE LAS MICRO,
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO.
Clemente Ruiz Durán
Carlos Zubirán Schadtler.
Nacional Financiera 1992.

COMO SE FORMAN Y OPERAN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS DE
PRODUCCION INDUSTRIAL.
Cuadernos Informativos No. 3.
Dirección General de Industria Mediana y Pequeña.

CUADERNO DE INFORMACION OPORTUNA.
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
Noviembre 1992.

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR TAMANO, ENTIDAD
FEDERATIVA Y SECTOR ECONOMICO. 1990.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Revista FORO PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA.
No. 2 y 4.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO.
Manual de consulta.
Nacional Financiera, Instituto Mexicano de Ejecutivos de
Finanzas, A.C.

LA INDUSTRIA MEXICANA POR ESCALA PRODUCTIVA. 1987.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Japan International Cooperation Agency.

INFORME ANUAL. 1991.
Nacional Financiera.

EL MERCADO DE VALORES
No.4 y 6.
Nacional Financiera.

PEQUEÑA INDUSTRIA : UN NEGOCIO FAMILIAR.
Canacindra.
Biblioteca Empresarial No.2.

POLITICAS DE FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN
AMERICA LATINA Y EXPERIENCIA INTERNACIONAL.
Serie Temática Industria Mediana y Pequeña No. 3
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

PRODUCCION, FACTOR DE CAMBIO.
Canacindra.
Biblioteca Empresarial No. 2

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Desarrollo tecnológico. Reglas de Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Garantías. Reglas de Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Modernización. Reglas de Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Infraestructura y Desconcentración Industrial. Reglas de
Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Estudios y Asesorías. Reglas de Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Mejoramiento del Medio Ambiente. Reglas de Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO.
Micro y Pequeña Empresa. Reglas de Operación. Junio 1992.
Nacional Financiera.

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA. 1991-1994.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

QUE ES Y COMO FUNCIONA UNA UNION DE CREDITO.
Cuadernos Informativos No. 2
Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña.

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO.
Jaime Serra Puche.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA DEL NORTE.
Aranceles.
Monografía No. 4
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

G L O S A R I O

RAMA Y CLASE DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL.

ALIMENTOS

- Preparación y envases de productos alimenticios, frutas y legumbres.
- Beneficio de cereales y granos y fabricación de productos de molino.
- Fabricación de azúcar y destilación de alcohol etílico.
- Matanza de ganado y aves; preparación y conservación de envases y empaçado de carnes y sus derivados.
- Preparación, elaboración, conservación, envase y empaçado de carnes y sus derivados.
- Fabricación y tratamiento de productos lácteos.
- Preparación, conservación y envase de pescados y mariscos y otros productos marítimos.
- Fabricación de productos a base de cereales.
- Fabricación de chocolates, dulces, confitería, jarabes, concentrados y colorantes para alimentos.
- Fabricación de alimentos para animales.
- Fabricación de aceites y grasas vegetales alimenticias.
- Fabricación de almidones, fécula, levadura, malta y productos similares.
- Preparación, elaboración, envase y empaque de otros productos alimenticios (con y sin maquinaria).

BEBIDAS

- Elaboración y envase de bebidas alcohólicas; excepto malteadas.
- Elaboración de malta y cerveza.
- Elaboración y envase de refrescos, aguas gaseosas o purificadas.

TABACO

- Beneficio y fabricación de productos de Tabaco.

TEXTIL

- Preparación, hilado, tejido y acabado de textil de fibras blandas; excepto de punto.
- Blanqueo, teñido, estampado e impermeabilizado y acabado de hilados y tejidos de fibras blandas.

- Fabricación de tejidos y artículos de punto.
- Preparación, hilado, tejido y acabado de textiles de fibras duras.
- Hilados y tejidos (trabajo a mano o con equipo no motorizado)

PRENDAS DE VESTIR

- Confección de ropa a la medida.
- Fabricación de ropa en general.
- Otros artículos confeccionados con textiles excepto prendas de vestir.

CALZADO Y CUERO

- Fabricación de calzado (con y sin maquinaria).
- Curtido y acabado de cuero y piel.
- Manufactura de artículos de cuero, piel y sucedáneos excepto calzado y prendas de vestir (con y sin maquinaria).

PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO

- Fabricación de productos de acerradero.
- Fabricación de artículos y accesorios de madera; excepto muebles.
- Manufactura de artículos de corcho, palma, vara, carrizo y mimbre (con y sin maquinaria).

MUEBLES DE MADERA

- Fabricación de muebles y accesorios; excepto los de metal y de plástico moldeado.

PAPEL

- Fabricación de pasta de celulosa, papel, cartón y sus derivados.
- Fabricación de artículos a base de papel y cartón.

EDITORIAL E IMPRENTA

- Industrias editorial, de impresión, encuadernación y actividades conexas.

QUIMICA

- Fabricación de sustancias químicas industriales básicas; excepto abonos.
- Fabricación de fertilizantes y plaguicidas.
- Fabricación de resinas, materiales plásticos, fibras sintéticas o artificiales.
- Fabricación de pinturas, barnices, lacas, tintas, pegamentos e impermeabilizantes.
- Industria químico-farmacéuticas.
- Fabricación de medicamentos.
- Fabricación de jabones, detergentes, desinfectantes, lustradores y aromatizantes.
- Fabricación de perfumes y cosméticos.
- Fabricación de aceites, grasas vegetales y animales para uso industrial.
- Fabricación de velas, veladoras y similares.
- Fabricación de aguarras, brea y colofonia.
- Fabricación de cerillos y fósforos.
- Fabricación de explosivos y fuegos artificiales.
- Otros productos de las industrias químicas conexas tóxicos y caústicos.

PETROQUIMICA

- Refinación del petróleo crudo y petroquímica básica.
- Fabricación y regeneración de aceites lubricantes y aditivos.
- Fabricación de materiales para pavimentos y otros productos de asfalto y sus mezclas.

HULE Y PLASTICO

- Fabricación y regeneración de productos de hule.
- Fabricación de productos de plástico.

MINERALES NO METALICOS

- Fabricación de artículos de alfarería y cerámica.
- Fabricación de muebles sanitarios, loza y artículos refractarios.
- Fabricación de vidrios y productos de vidrio.
- Fabricación de productos de arcilla para la construcción.
- Fabricación de cemento, cal y yeso.
- Fabricación de productos de asbesto, cemento y asbesto con otros materiales.

- Fabricación de abrasivos.
- Fabricación de productos de mármol y otras piedras.
- Fabricación de productos y partes preconstruidas de mezcla de cemento con otros materiales; excepto asbesto.

METALICA BASICA

- Industrias básicas de hierro y del acero de metales no ferrosos.

PRODUCTOS METALICOS

- Fabricación de utensilios agrícolas, herramientas y artículos de ferretería y cerrajería.
- Fabricación y reparación de cortinas, puertas, ventanas metálicas y otros trabajos de herrería.
- Fabricación y ensamble de muebles metálicos y sus accesorios.
- Fabricación y reparación de estructuras metálicas tanques y similares.
- Fabricación de envases de hojalata o lámina.
- Fabricación de alambre, teles metálicas y otros productos de alambre.
- Trabajos de tratamiento térmico, galvanoplastia y metalización en general.
- Fabricación de agujas, alfileres, cierres, botones y navajas para rasurar.
- Fabricación de baterías de cocina, cucharas, cuchillos y tenedores.
- Fabricación de otros productos metálicos maquinados.

MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO

- Fabricación de ensamble de maquinaria e implementos de labor agropecuaria.
- Fabricación de ensamble de maquinaria y equipo para industrias en general.
- Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para industrias constructoras extractivas, química y metálicas.
- Fabricación y ensamble de máquinas de coser y de oficina.
- Ensamble y reparación de máquinas de coser y de oficina.
- Fabricación de partes para maquinaria y equipo en general.
- Reparación de maquinaria y equipo en general.

MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS

- Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para generación y transformación de energía eléctrica.
- Fabricación y ensamble de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.
- Fabricación de discos y cintas magnetofónicas.
- Fabricación y ensamble de aparatos eléctricos y sus partes de uso doméstico.
- Fabricación de acumuladores eléctricos.
- Fabricación de pilas (secas) componentes eléctricos y electrónicos diversos.
- Fabricación de tubos y bombillas para iluminación.
- Fabricación de conductores eléctricos.
- Fabricación y ensamble de aparatos y accesorios eléctricos o electrónicos.
- Fabricación de luminarios y anuncios luminosos.

EQUIPO DE TRANSPORTE

- Fabricación y ensamble de autobuses, camiones, aeronaves y motos.
- Fabricación y ensamble de carrocerías para vehículos de transporte.
- Fabricación de partes, conjuntos mecánicos y accesorios para autos, motos y bicicletas.
- Fabricación de partes para el sistema eléctrico de automóviles.
- Fabricación, ensamble y reparación de carros de ferrocarril y equipo ferroviario.
- Fabricación y ensamble de bicicletas y otros vehículos de pedal.
- Fabricación, ensamble y reparación de embarcaciones.

OTRAS MANUFACTURAS

- Fabricación, ensamble y reparación de equipo, aparatos científicos y profesionales e instrumentos de medida y control.
- Fabricación, ensamble y reparación de aparatos e instrumentos y accesorios de óptica y fotografía.
- Fabricación de relojes, joyas, artículos de orfebrería y fantasía con y sin maquinaria.
- Fabricación y ensamble de instrumentos musicales, paraguas, juguetes y artículos deportivos con y sin maquinaria.
- Fabricación de lápices, gomas, plumas y bolígrafos.
- Taller de mecánica dental.

- Fabricación de armas de fuego, cartuchos, municiones y accesorios.
- Fabricación ensamble y reparación de otros artículos manufacturados no clasificados anteriormente. (con y sin maquinaria).

INDUSTRIA MANUFACTURERA

Para los fines de este estudio se entenderá como actividad manufacturera a todas las clases económicas que aparece en este trabajo.

EMPRESA

Persona física o moral, Unidad Jurídica y Económica de Producción que actúe como sujeto de contratación y por lo tanto tenga el carácter de patrón para los fines del Seguro Social.

PERSONAL OCUPADO

Son las personas físicas que prestan, a otra física o moral, un trabajo personal subordinado a cambio de una remuneración y además deben estar inscritas en el régimen de seguridad social. Otras definiciones convencionales al respecto no tienen el mismo significado para este documento.

REMUNERACIONES

Montó asignado a un individuo por el desempeño de un cargo o servicio profesional, que incluye prestaciones económicas adicionales.