

114  
2ez



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

PERSPECTIVAS DEL FINANCIAMIENTO PARA  
EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA  
EN MEXICO

**TESIS PROFESIONAL**  
PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
**P R E S E N T A**  
**EDUARDO PLIEGO MORENO**



ASESOR: LIC. JORGE C. CASTELL CANCINO

CD. UNIVERSITARIA, D. F.

1996



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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 esta 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.

# **PERSPECTIVAS DEL FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO**

Página

## **INTRODUCCIÓN.**

### **CAPÍTULO 1.**

#### **LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN MÉXICO.**

1.1.	Panorama del sector manufacturero a partir de 1980.	1
1.2.	Perfil de la pequeña industria.	4
1.3.	La pequeña empresa en la actividad económica.	14

### **CAPÍTULO 2.**

#### **LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y SU INCIDENCIA EN LA PEQUEÑA EMPRESA.**

2.1.	En el modelo cerrado.	18
2.2.	En el modelo abierto.	23
2.4.	La política económica entre 1982 y 1994.	27
2.4.1.	Inversión.	32
2.4.2.	Empleo.	33
2.4.3.	Precios y salarios.	34
2.4.4.	Sector externo.	36
2.4.5.	Finanzas públicas.	38
2.5.	El comportamiento de la economía mexicana y su impacto en el sector industrial.	39

### **CAPÍTULO 3.**

#### **EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA COMO SOPORTE DE LA MODERNIZACIÓN MICROECONÓMICA.**

<b>3.1. La modernización microeconómica.</b>	<b>45</b>
<b>3.2. Situación del financiamiento para las pequeñas empresas del sector manufacturero.</b>	<b>48</b>
<b>3.3. Programas de apoyo focalizados hacia la pequeña industria.</b>	<b>51</b>
<b>3.4. La experiencia de los países integrantes del Tratado de Libre Comercio.</b>	<b>55</b>

### **CAPÍTULO 4.**

#### **EL ASOCIACIONISMO EN MÉXICO Y LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS**

<b>4.1. Principales intermediarios financieros no bancarios.</b>	<b>59</b>
<b>4.1.1. Uniones de crédito.</b>	<b>60</b>
<b>4.1.2. Los fondos de fomento.</b>	<b>62</b>
<b>4.1.3. Sociedades de inversión de capitales.</b>	<b>63</b>
<b>4.1.4. Sociedades de ahorro y préstamo.</b>	<b>64</b>
<b>4.2. Otras formas de asociacionismo en México.</b>	<b>64</b>
<b>4.2.1. Empresas integradoras.</b>	<b>64</b>
<b>4.2.2. Empresas de subcontratación.</b>	<b>65</b>
<b>4.2.3. Arrendadoras financieras.</b>	<b>68</b>
<b>4.2.4. Empresas de factoraje.</b>	<b>69</b>

### **ANEXOS**

**CONCLUSIONES.**

**ESTADÍSTICO.**

**BIBLIOGRAFÍA.**

## **INTRODUCCIÓN.**

**La estructura económica de México está fuertemente impactada por la presencia de aproximadamente 1 millón 300 mil establecimientos de micros, pequeñas y medianas empresas que operan en los diferentes sectores económicos. Esta cifra representa el 98% del total de los establecimientos empresariales existentes en el país, los cuales hasta 1993 absorbían el 50% de la mano de obra ocupada y aportaban el 43% del PIB.**

**Sin embargo, de ese universo de empresas, sólo el 9.5% de ellas operaba en el sector manufacturero, lo que significa que la materia de estudio de este trabajo es muy reducida; y, lo que es más, no tiene un carácter estratégico para la economía del país, aunque desde un punto de vista social, puede llegar a tenerlo para disminuir el problema del empleo.**

**Durante 1995, México ha enfrentado la crisis financiera más severa de las últimas décadas, lo cual ha contribuido a profundizar una crisis social y otra política que han puesto en evidencia la estabilidad de que gozó el país durante varias décadas. Hoy en día, los sectores económicos y sociales se encuentran inmersos en problemas, muchos de ellos inéditos, que además, están siendo acompañados de un conjunto de cambios estructurales que están condicionando que pocas empresas de tamaño reducido puedan subsistir en el futuro. Más aún, el escenario que puede preverse para 1996 es el de la posible continuación en el retroceso de la demanda, en el estrechamiento de los canales de financiamiento con las inevitables quiebras y, en consecuencia, en la ampliación del desempleo.**

**Por lo anterior, el propósito del presente trabajo es el de analizar, así sea desde una perspectiva limitada, el comportamiento que han tenido las pequeñas empresas del sector industrial en el proceso de modernización del mismo, en particular todo lo que tiene que ver con su financiamiento. Aunque resulta evidente que ese proceso ha estado en buena medida determinado por el contexto económico mundial y la manera en que este ha repercutido en México; así como por las propias características que ha ido asumiendo la crisis mexicana y la forma como ha permeado a la economía y a la sociedad en su conjunto, la tarea que he emprendido es la de analizar el problema específico del financiamiento, haciendo referencia a la manera en que esos grandes problemas han influido en aquél.**

Mi pretensión con este trabajo, quiero subrayarlo, no es ser exhaustivo en un tema que, por otra parte, ha sido ampliamente tratado en diferentes ámbitos y por especialistas, sino el de sistematizar un conjunto de ideas e inquietudes que en mi tránsito por la Facultad de Economía se fueron acumulando y, que si bien al iniciar esa tarea pensaba en que el tema tendría una gran trascendencia, conforme avance en él, me fui percatando de sus limitaciones, no sólo para estudiarlo sino para considerarlo parte fundamental de una estrategia de desarrollo. Dicho en otras palabras, haber seleccionado este tema me permitió estudiar y conocer aspectos que la formación académica muchas veces no permite tener claridad sobre ellos; no obstante, desearía con mi trabajo contribuir en algo a la identificación de uno de los de tantos problemas que tiene nuestro país, y que, por desgracia, en ocasiones generan distorsiones de la realidad.

Para lograrlo, de una manera esquemática en el primer capítulo hago un panorama de el sector manufacturero y un perfil de la pequeña industria, haciendo énfasis en las ramas más dinámicas y, por ende, en aquellas que son susceptibles de ejercer un efecto multiplicador en el sector productivo; así como, en el papel de las pequeñas industrias para conocer sus principales características y sus formas de organización.

En el segundo capítulo indico las implicaciones que los modelos económicos han tenido en el desempeño de la política industrial, señalando los efectos que se obtuvieron a partir de una economía cerrada, en la que la protección sustentó las bases de lo que es la planta industrial mexicana, aunque, en el largo plazo, terminó por afectar su modernización. Posteriormente explico que esa modernización se ha buscado en los últimos tres lustros mediante la implantación de un modelo abierto que ha puesto de manifiesto el cambio del papel del Estado en la economía y, con él, una clara tendencia a diseñar y poner en práctica políticas industriales pasivas, en las que se deja que el mercado sea el factor que determine el comportamiento de la planta industrial.

En este mismo apartado, comento las principales variables que influyeron, entre 1982 y 1994, en el diseño de la política económica, desprendiéndose de ahí que fueron los factores macroeconómicos los que marcaron la pauta del tipo de política a seguir. A partir de estas consideraciones, muestro el comportamiento que tuvo en ese período la economía mexicana y su impacto en el sector industrial.

**En el capítulo tercero, señalo la necesidad de modernizar el aparato industrial aprovechando las diversas alternativas que ofrecen los esquemas de financiamiento; en específico, hago referencia al desempeño de instituciones como Nacional Financiera que, sin ser su misión, a través de los años se ha caracterizado por apoyar a las pequeñas empresas con programas de capacitación y asesoramiento, tendientes a modernizarlas.**

**Finalmente, en el cuarto capítulo, describo los diferentes medios por los que las pequeñas empresas puede acceder a esquemas de financiamiento y beneficiarse con formas de asociacionismo con la finalidad de enfrentar las exigencias del mercado en mejores condiciones.**

## **La Pequeña Industria en México.**

### **1.1. Panorama del sector manufacturero a partir de 1980.**

Para la economía mexicana, la década de los ochentas significó el declinamiento de la política económica implantada alrededor del modelo de sustitución de importaciones, que si bien permitió que el crecimiento de la economía dependiera de la producción interna, también trajo consigo un creciente déficit del sector externo, tanto por el contenido de las importaciones de las que se dependía para alcanzar la expansión industrial como por la forma en que se financio el propio modelo, el cual descanso en buena medida en el endeudamiento externo.

A pesar del fuerte impulso que tuvo la industria en México desde los años 60, en 1982 las exportaciones de petróleo representaban el 74% del valor total de las exportaciones del país y las del sector manufacturero únicamente el 16%. Esto significa, que dos décadas después de que el sector industrial se convierte en el eje de articulación del proceso de acumulación de capital del país, este dependía de la exportación de materias primas para financiar su proceso productivo. Esta realidad, aunada a las tendencias mundiales de globalizar las economías y de conformar bloques comerciales, generaron las presiones suficientes para pasar de una economía cerrada a una abierta en un lapso relativamente breve.

Con la apertura de la economía mexicana, para 1991 ya empezaba a registrarse un cambio significativo en la composición de sus exportaciones. Ciertamente, el petróleo disminuyó su participación relativa en ellas en sólo un 30.1%, mientras que las de la industria manufacturera se elevaron hasta el 59.1%. Este hecho trajo consigo que entre 1982 y 1991, la tasa promedio anual del crecimiento de las exportaciones petroleras fuera sólo del 7%, mientras que la de las manufacturas registrara un 20%.

Cabe señalar que de las exportaciones totales alcanzadas en 1991, el 40% lo componían productos ligados a la industria automotriz. Además, en cuanto a la cantidad y el tipo de producción exportada se observa un alto grado de concentración de las empresas que participan en ello, cuestión que es todavía más evidente cuando se analiza el caso de las empresas transnacionales, que en ese mismo año su volumen de exportación alcanzó el 23% del total.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Revista Expansión, Enero de 1991.



En lo referente a las importaciones, desde 1982 hasta 1994, se ha mantenido la misma estructura y composición a pesar de la liberalización comercial. En efecto, las importaciones de manufacturas, incluidos los bienes de capital y los productos intermedios representaron en el periodo señalado el 90% de las importaciones totales, manteniéndose las de los productos agropecuarios en el nivel del 6%.

Bajo este marco, sólo quince de los productos manufacturados de importación cubrían casi el 30% de las importaciones de México:

Materiales de ensamble para automóviles (4.1%); maquinaria para proceso (3.1%); refacciones para automóviles (2.7%); receptores y transmisores de radio y televisión (2.3%), piezas y partes para instalaciones eléctricas (2.2%); leche en polvo (2.0%); láminas de hierro y acero (1.8%); pasta de celulosa para fabricar papel (1.7%); mezclas y preparación de uso industrial (1.6%); aparatos y equipo radiofónico y telegráfico (1.6%); maquinaria para la industria textil y sus partes (1.4%); maquinaria para trabajar metales (1.3%); resinas naturales o sintéticas (1.1%); bombas, motobombas y turbobombas (1.1%); papel y carbón preparado (1.0%).

A partir de la estructura de importación observada se destacaron los siguientes puntos:

1. La gran mayoría de los principales productos de importación del país pueden ser catalogados como bienes de capital, insumos y materias primas para la industria y productos relacionados con la información y comunicación.
2. En 1982, antes del inicio del proceso de liberalización del mercado externo, los quince productos de referencia tenían ya una participación de la cuarta parte en el valor total de las importaciones, lo que sugiere que la importancia de dichos productos en el cuadro importador a sido hasta cierto punto independiente de dicho proceso.
3. Los productos de la industria automotriz (material de ensamble para automóvil y refacciones para automóviles y camiones), ejercen el liderazgo en las importaciones de manufacturas.
4. Algunos productos como los relacionados con la industria química, la información y las comunicaciones, ya presentes dentro de los quince principales productos de importación desde 1982, han aumentado su importancia en 1990.

La evolución de las importaciones de México, revela que algunos productos presentan altas tasas de crecimiento anual entre 1985 y 1990, aunque no tienen una alta participación en las importaciones totales. Entre los más importantes se encuentran: prendas de vestir sintéticas y artificiales, llantas y cámaras, automóviles y vehículos de transporte, aviones y sus partes, entre otros, considerando que por su dinamismo importador, pareciera que han sido los más sensibles a la política de liberalización comercial.

A partir de 1992, el sector manufacturero que había crecido más que la economía en su conjunto por más de un lustro, empezó a mostrar una tendencia descendente. Sin embargo, se debe destacar que en los últimos diez años las manufacturas experimentan una transformación notable en su estructura, la cual a pesar de que todavía está en proceso de ajuste, muestra de manera clara su desempeño exportador, su incremento notable en la productividad del trabajo y su incapacidad para absorber empleo. *(Tal como se muestra el cuadro 1 del anexo estadístico).*

Aunque con la apertura comercial se ha intensificado la participación del sector industrial en el PIB y desde 1989, año en que alcanzó una tasa de crecimiento anual del 7.19%, ha venido mostrando tendencias recesivas: en 1992 su crecimiento sólo fue del 2.3% y en 1993 fue negativo en 1.5%. *(véase los cuadros 2 al 6 del anexo estadístico).* Para 1994, la situación del sector no mejoró sustancialmente, y para 1995 no puede expectarse que lo hará debido a la recesión generalizada que enfrenta la economía del país, la cual está asociada al alza de las tasas de interés real, las dificultades de acceso al crédito, la acumulada sobrevaluación del tipo de cambio que hasta finales de diciembre de 1994 se tenía, así como a la contracción drástica esperada con el castigo fiscal, monetario y crediticio, que constituyen los elementos que en la actualidad están afectando negativamente la producción, el consumo, la inversión, las ventas y las utilidades de las empresas.

En síntesis, la evolución reciente de las manufacturas mexicanas muestran cambios importantes en su composición, aunque todavía su cambio estructural está inconcluso y hasta ahora ha sido heterogéneo y excluyente; es decir, aún no existe una interrelación entre las ramas que lo componen y con el ajuste se han perdido ramas que antes jugaban un papel destacado.

## **1.2. Perfil de la pequeña industria.**

### **Antecedentes.**

Con la finalidad de ubicar en el tiempo y en el espacio a la pequeña industria manufacturera, debe considerarse que ella tiene un incremento importante en cuanto al número de establecimientos y personal ocupado a partir de la coyuntura favorable que tuvo México para industrializarse durante la Segunda Guerra Mundial que motivó cambios en su posición económica y comercial frente a las demás naciones. Esto es, que aún cuando el país no tenía el carácter de ser una potencia industrial, su concurso en el mercado exterior de productos manufacturados se hizo apreciable y, aún en lo que toca al papel tradicional de proveedor de materias primas, su situación resultó distinta con respecto a varias naciones que se habían caracterizado por ser abastecedoras del mercado mundial, pues durante el conflicto se fomentaron en el país, con fines de exportación, producciones que antes no eran usuales. Tan sólo las exportaciones de manufacturas alcanzaron la tercera parte del total de exportaciones, como consecuencia del crecimiento de 70.6% en el periodo.

En cuanto al número de países con los que comerciaba México, también se incrementó: en 1945 eran 60 países contra 40 con los que se comerciaba a finales de los años 30. Sólo en 1945, los Estados Unidos de Norteamérica absorbieron el 85.1% de las exportaciones, mientras que Argentina, Cuba y Guatemala el 5.9%, concentrándose el resto con diferentes países europeos.<sup>2</sup>

Aunque con el proceso de sustitución de importaciones, el sector manufacturero mexicano adquiere una presencia importante en los mercados internacionales, no se puede afirmar categóricamente lo mismo respecto a la pequeña empresa, pues no se cuentan con estadísticas sobre el número de estas empresas en el periodo en el que supuestamente crecieron. Al respecto, es conveniente tener en consideración que las fabricas mexicanas surgidas en ese momento tenían una estructura "pequeña",<sup>3</sup> y en su gran mayoría estaban orientadas a la exportación de sus productos; así, entre las principales ramas productivas que se empezaron a consolidar bajo este escenario fueron: la de hilados y tejidos, la agroindustria en cuanto a vegetales y conservas se refiere, la de productos de diversas industrias

---

<sup>2</sup> Informe Anual de Nacional Financiera, 1944-1946.

<sup>3</sup> Informe Anual del Banco de México, 1945 y 1950.

tradicionales como: las de fundición de hierro, la cementera, la del vidrio, la del papel, la del jabón, la del calzado, la cervecera, la cigarrera, la textil, la de hule, la de los fósforos, la de tabiques y la de mosaicos, las cuales fueron las que mostraron el comportamiento más dinámico durante ese periodo.

Cabe indicar que esta situación no ha cambiado pues la composición de las de ramas productivas en las que están establecidas las pequeñas industrias, son similares a las de hoy en día, (tal como se muestra en los cuadros 7, 8 y 9 del anexo estadístico). En efecto, las principales ramas del sector manufacturero continúan siendo las de alimentos, prendas de vestir, calzado y cuero, entre otras. Esto nos permite observar que la permanencia de este tipo de industrias ha mantenido en la misma proporción su nivel de actividad, con la variante de que en la actualidad se encuentran orientadas a satisfacer el mercado nacional.

Por otra parte, derivado de la importancia cuantitativa que representaba la pequeña y mediana industria a principios de los años 50, este estrato industrial gozó de mecanismos de promoción encaminados a consolidar su estructura productiva. Este hecho se muestra de manera amplia en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 1

AÑO	MECANISMO DE PROMOCIÓN	DESCRIPCIÓN
1953	Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (Fogain).	Créditos preferenciales (bajas tasas de interés) garantizados por NAFIN, canalizados por la banca comercial o uniones de crédito.
1967	Fondo de Estudios y Proyectos (Fonep).	Financiar estudios de evaluación de proyectos
1970	Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (Fidein).	Descentralizar y ayudar a las PME 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 de crédito existentes y promover interrelaciones con instituciones tecnológicas.
1989	Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN).	Resume su promoción a las PME 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: Informe Anual de Nacional Financiera. Varios años.

Cabe aclarar que si bien no es la finalidad de este trabajo buscar el origen de la pequeña industria en México, es importante señalar que en torno a ello existe una polémica.<sup>4</sup> Al respecto, un autor,<sup>5</sup> asevera que el crecimiento de la pequeña empresa se debe a la política sustitutiva de importaciones como efecto de los criterios de asignación de inversiones y de apoyo discriminatorio a ciertos patrones de cambio técnico, suministro de mano de obra, infraestructura y energía, entre otros. En tanto que para otro,<sup>6</sup>, el hecho de que las medidas de política económica puedan frenar o acelerar el establecimiento de pequeñas unidades productivas, no quiere decir que sean las que en última instancia, determinaron la existencia de este estrato.

En el mismo tenor, es importante reflexionar sobre el concepto de tamaño de la empresa en donde no siempre es posible dar una definición universal de la empresa pequeña, una mediana y una grande. Los conceptos son relativos y dependen siempre de una referencia externa de tamaño. Una empresa pequeña en un sector puede ser grande en otro o en el mismo sector de otros países. Por ello resulta que cualquier parámetro de medición es insuficiente. El volumen de empleo, las ventas, los activos fijos y el capital desembolsado son siempre medidas que difícilmente se relacionan equitativamente para determinar el estrato productivo al que pertenecen. Por lo tanto, la definición de pequeña empresa es de utilidad meramente estadística o administrativa y sirve para determinar su elegibilidad para determinados programas o colocación de recursos financieros a través de esa clasificación.

En este mismo orden de ideas, para otro autor<sup>7</sup>, los motivos para dividir a las empresas según su tamaño están en función de la relación que tiene que haber entre el tamaño de la empresa y su capacidad de acceso a los recursos financieros, administrativos y tecnológicos, los cuales contribuyen frecuentemente a explicar la diferencia entre las empresas en prácticamente todos los rubros del desempeño económico. Para otro analista del tema<sup>8</sup>, las diferencias en el tamaño de los establecimientos están relacionadas con las diferencias en los niveles tecnológicos; por ejemplo, si se considera que el consumo promedio de electricidad por persona ocupada en 1960, medida en miles de KW/H, era menor a 10 unidades en la industria

---

<sup>4</sup> Véase: Lusting, Nora (compiladora). Panorama y perspectivas de la economía mexicana. Edit. Colmex, México, 1979. pp. 17 a 53

<sup>5</sup> García Rocha, Adalberto. Idem.

<sup>6</sup> Arroio Raimundo. Idem.

<sup>7</sup> Cesar, José. La organización Industrial en México. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. Edit. Siglo XXI. México, 1990.

<sup>8</sup> Hernández Laos, Enrique. La Productividad y el Desarrollo Industrial en México. Edit. FCE. México, 1985.

artesanal, 48 en la pequeña industria y alrededor de 75 en la mediana y gran industria, se estaría demostrando que existe una enorme brecha en la mecanización de las plantas de diferente tamaño<sup>9</sup>.

Por su parte, la CEPAL señala de manera correcta, desde mi punto de vista, que paralelamente a un tipo moderno de industrialización que comprende la mediana y gran industria, cuyas eficiencias están muy por encima del promedio, surgió en los centros urbanos un vasto número de "pequeños e ineficientes talleres", los cuales han podido operar con utilidad gracias a la oferta abundante de mano de obra barata y poco especializada, proporcionada por la constante inmigración de la población rural hacia las ciudades y por la existencia de una reserva local de población marginal<sup>10</sup>.

Cabe aclarar, una vez establecidos los parámetros por medio de los cuales se clasifican a los diferentes estratos de empresa, que si bien estos han sido discrecionales por parte de las instituciones financieras, esta clasificación a la fecha es el único medio por el cual se puede cuantificar su desempeño en la actividad industrial. Asimismo, se reconoce sin lugar a dudas que esta categoría que se les ha impuesto, en muchas ocasiones ha resultado en contra de dichas empresas, ya que las condiciones de crédito, tasas y plazos de pagos, dependen del estrato en que se les catalogue.

Cuadro No. 2

Cronología de las definiciones de la industria micro, pequeña y mediana ventas netas anuales											
Estrato	Millones de pesos							Miles N \$		Incr. % Ene-Jun 1993	# de Emp.
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993/1	Junio 1993*		
MICRO	40	80	200	300	110 S.M. 477	110 S.M. 477	110 S.M. 535	110 S.M. 573	900	57	0-15
PEQUEÑA	600	1,000	2,300	3,400	1116 S.M. 4,843	1116 S.M. 4,843	1116 S.M. 6,426	1116 S.M. 6,808	9,000	66	16-100
MEDIANA	1,100	2,000	4,500	6,400	2010 S.M. 8,730	2010 S.M. 8,730	2010 S.M. 9,780	2010 S.M. 10,469	20,000	91	101-250

Fuente: Dirección General de la Industria mediana, pequeña y de Desarrollo Regional.

1/ SALARIO MÍNIMO VIGENTE A ENERO DE 1993, N\$ 14.27

\* Nuevos parámetros, definidos en el Diario Oficial el 3 de diciembre de 1993.

<sup>9</sup> En este estudio se mencionan los siguientes tipos de empresa: industria artesanal, la cual incluye a todos los establecimientos que emplean sólo trabajadores no remunerados y aquellos que emplean hasta cinco trabajadores remunerados; pequeña industria, incluye aquellos establecimientos que emplean entre seis y cien trabajadores remunerados; mediana industria, incluye aquellos establecimientos que emplean entre cien y quinientos trabajadores; y la gran industria, que incluye aquellos establecimientos que emplean más de quinientos trabajadores remunerados.

<sup>10</sup> Estudio elaborado por la Comisión Económica para América Latina, ONU. Santiago de Chile. 1957.

Para efectos de esta investigación, se toma como base la clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), con la finalidad de tener un marco de información uniforme que permita una interpretación de ella más homogénea.

### **Tipología de la industria pequeña.**

La clasificación de empresas de escala reducida que a continuación se presenta, proviene de un estudio que en 1993 elaboró NAFINSA-INEGI con el propósito de hacer una tipología de ellas. Para lograrlo, se contó con una muestra de 123 mil empresas que operaban en cuatro sectores económicos (comercio, construcción, manufacturas y otros servicios)<sup>11</sup>. De esta manera, se llegó a la siguiente conclusión:

**MICROEMPRESA:** son los pequeños negocios (en cualesquiera de los cuatro giros) que manejan un máximo de 110 salarios mínimos anuales como nivel de venta anual y que tienen hasta 15 empleados como máximo. La procedencia del capital de estas empresas es 100% mexicano.

**PEQUEÑA EMPRESA:** son los negocios que manejan de 111 a 1,115 salarios mínimos anuales por ventas y cuentan de 16 a 100 empleados como máximo. La procedencia del capital de estas empresas es mayoritariamente mexicano.

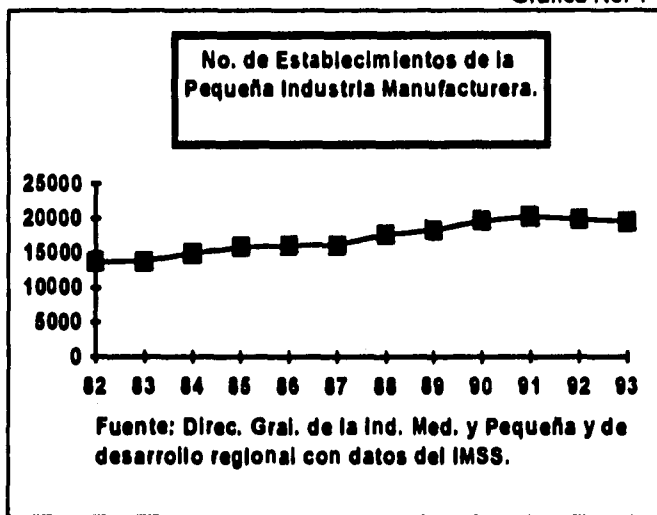
**MEDIANA EMPRESA:** son los negocios que manejan un volumen anual de ventas de 1,116 a 2,010 salarios mínimos anuales y cuentan de 101 a 250 empleados. La procedencia del capital de estas empresas también es mayoritariamente mexicano.

Actualmente, a las empresas de menor escala se les ha identificado como fuentes de empleo y de ingresos para la actividad económica del país, por tal motivo el estudio de éstas, en los últimos años, ha ocupado el interés de investigadores y de instituciones gubernamentales y financieras; ejemplo de esto es la constante participación de Nacional Financiera S.N.C. en cuanto a estadísticas y programas de apoyo se refiere.

<sup>11</sup> NAFINSA e INEGI, La micro, pequeña y mediana empresa: principales características. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana empresa No. 7. Edit. Nafinse, México, 1993.

Respecto al número de establecimientos que existen formalmente registrados en los diferentes tamaños de empresa, se observa una ligera disminución de las pequeñas empresas en los últimos cinco años. En efecto, de las 20,279 registradas en 1991, para 1993 se tenían poco más de 19,000, de lo que presumiblemente el número de establecimientos en los dos últimos años se ha ido reduciendo de manera constante como efecto de la crisis. (Véase el cuadro 10 del anexo estadístico). En este sentido debe considerarse que muchas de esas empresas han cambiado de giro, y otras tantas han pasado a formar parte del sector informal. Además, hay que subrayar que según datos estadísticos sólo el 50% de ellas sobreviven en promedio 5 años, dado que se enfrentan a problemas endógenos y exógenos.

Gráfica No. 1



Asimismo, con el fin de entender con mayor precisión el desempeño inestable de este tipo de estrato de empresa, vale la pena puntualizar las principales características que le son inherentes a su funcionamiento:

**a) Edad de los empresarios y las empresas.**

El intervalo de edad de mayor frecuencia para los empresarios de la pequeña empresa fluctúa entre los 31 y 35 años, siendo la edad promedio de 39 años. En tanto que cerca del 80% de las empresas pequeñas tienen en promedio seis años o más de estar operando. (Véase el cuadro siguiente).



Cuadro No. 3

EDAD DEL EMPRESARIO EN EL SECTOR MANUFACTURERO (distribución porcentual)				
Intervalo de edad	Tamaño de empresa			
	micro	pequeña	mediana	total
21 a 25	8.5	6.0	5.6	0.6
26 a 30	13.4	12.6	22.1	15.4
31 a 35	11.0	19.5	16.5	16.0
36 a 40	15.9	17.6	17.2	16.7
41 a 45	12.2	14.5	15.5	14.2
46 a 50	9.8	11.8	7.7	9.9
51 a más	29.2	18.0	15.4	27.2
total %	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Nacional Financiera, Principales características de la micro pequeña y mediana empresa. Pág. 42. 1993.

### b) Escolaridad.

El nivel académico con que cuentan los pequeños empresarios es de profesional completa y se observa que a medida que aumenta el tamaño de la empresa aumenta, el nivel de escolaridad de los empresarios. Este hecho resulta relevante, al considerar que la capacitación que requieren este tipo de empresas, para mejorar su productividad, necesita de empresarios preparados, capaces de adecuarse a los nuevos esquemas de producción, comercialización y de administración. En el siguiente cuadro podemos observar que de las pequeñas empresas más del 50% de estas resulto con una carrera profesional terminada, en tanto que el promedio de los tres tamaños de empresa se ubica en el 42.8%.

Cuadro No. 4

GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS EMPRESARIOS (distribución porcentual)				
Nivel de escolaridad	Tamaño de la empresa			
	micro	pequeña	mediana	total
Ninguna	3.5	0.0	0.0	1.2
Primaria incompleta	18.0	0.5	0.7	6.5
Primaria completa	20.9	3.3	1.4	8.7
Secundaria incompleta	8.1	2.5	0.7	3.9
Secundaria completa	3.6	5.3	1.4	7.0
Est. com. téc. incompletos	1.7	1.8	1.1	1.6
Est. com. téc. completos	3.5	7.9	3.9	5.3
Bachillerato incompleto	3.2	1.3	1.8	2.1
Bachillerato completo	8.7	5.8	4.9	5.9
Profesional incompleta	5.8	9.9	7.8	7.9
Profesional completa	13.8	62.0	66.4	42.8
Postgrado	1.4	9.7	10.9	7.1
Total %	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Idem. Pág. 43

### c) Sexo.

En cuanto al número de empresarios que se ubican en la pequeña empresa, predomina el empresario masculino, el cual representa el 85.3%, en el sector de las manufacturas, para la pequeña empresa este porcentaje es igual al total, mientras que el restante 14.7% es femenino. (Véase el cuadro siguiente).

Cuadro No. 5

SEXO DE LOS EMPRESARIOS (distribución porcentual)				
Sexo	Tamaño de empresa			
	micro	pequeña	mediana	total
Masculino	82.3	85.8	88.1	85.3
Femenino	17.7	14.2	11.9	14.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Idem. Pág. 43

### d) Ubicación y espacio propio de la empresa.

Las principales razones para la ubicación geográfica de la empresa fueron: por acceso a clientes 31.2%, por instalaciones 46.0%, por los servicios de la zona 34.5%, por las características de las materias primas 17.9 %, por la disponibilidad de mano de obra 12.7%, por que no encontró otra opción 2.3%, por otras causas 7.1%. Estos datos resultan relevantes ya que claramente muestran el porque de la alta concentración industrial en tan sólo seis Estados de la República Mexicana. (Véanse los cuadros 11 y 12 del anexo estadístico).

En cuanto al espacio propio de las empresas, o bien donde mejor realizan sus actividades se tienen:

1. Los productos dirigidos a pocos clientes en esquemas de proveduría a grandes empresas, de subcontratación o de maquila.
2. El desarrollo de nuevos productos con modernas tecnologías, atendiendo a mercados por naturaleza o por geografía pequeñas, porque se trata de insumos o por preferencias culturales que obedecen a gustos particulares.
3. También existen pequeñas empresas que producen para el gran mercado con eficiencia, precio, calidad, diseño y oportunidad, ganando sus propios nichos de mercados muy competidos, por ejemplo: calzado, alimentos y artículos electrónicos especializados, entre otros.

#### **e) Estabilidad de la empresa.**

En este estudio, se observó que el 98% de estas empresas no han cambiado de sector de actividad económica, sólo lo hizo el 2% restante. Sin embargo, se considera que este estrato no tiene muchos problemas al cambiar de giro, en cuanto a montos de inversión y capital se refiere.

#### **f) Tipo de organización.**

En la pequeña empresa predomina la sociedad con miembros familiares con el 47.3%, le siguen las sociedades sin miembros familiares con el 37.5%, el propietario único con 11.7%, la asociación civil con 1.8% y otros con 1.7%. Estos datos serán de gran utilidad en el capítulo 4, ya que al hablar de asociacionismo, nos encontramos con una ausencia hacia lo que es la cultura empresarial.

#### **g) Regularización y registro.**

El 89.6% de los pequeños empresarios conocen las leyes y reglamentos que norman el funcionamiento de su negocio, el restante 10.4% no lo conocen debido a diversos aspectos entre los que destacan el no tener acceso a ellos y el de no saber la utilidad que representan.

En cuanto a la realización de los trámites necesarios para dar de alta su establecimiento según este estudio, el 99.5% manifestó haberlos realizado, y el restante 0.5% mencionó haber tenido problemas en cuanto a trámites legales y fiscales. Aunque de esto se hablará más en específico en el apartado de los obstáculos que inhiben el desarrollo de la pequeña empresa. Es necesario insistir en que las Leyes y Reglamentos deben ser ágiles y convertirse verdaderamente en un apoyo y estímulo hacia el sector productivo; no que por el contrario, hoy es excesivamente burocrático.

#### **h) Membresía gremial.**

El 92.9% de las pequeñas empresas se encuentran afiliadas a una cámara o asociación. Por medio de las cuales la pequeña industria ha recibido apoyo, que si bien no significativo, si de considerar el esfuerzo. Por tal motivo entre las recomendaciones que se mencionan más adelante se comenta la necesidad de vincular más las Cámaras con los empresarios y viceversa.

#### **i) Financiamiento.**

La pequeña industria cuenta con varios programas de financiamiento para poder obtener una mayor productividad y eficiencia dentro de su empresa, además de contar con diversos fondos para el otorgamiento de crédito; sin embargo, se observa que la situación de la pequeña industria es muy singular, ya que la mayoría de los pequeños empresarios

señalaron que no obtienen créditos entre otras causas, por las altas tasas de interés, los trámites en los que recurren y la falta de garantías para ser otorgado el crédito. (Véase el cuadro siguiente).

Cuadro No. 6

<b>RAZONES PARA NO SOLICITAR CRÉDITO. (distribución porcentual)</b>			
<b>Razones</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>
No ha querido	47.8	63.6	61.3
Altas tasas de interés	17.5	16.9	10.5
Trámites	16.7	13.6	8.1
No requiere	2.8	9.7	8.1
Temor de no poder pagar	22.7	4.5	1.6
Falta de garantías	11.6	4.5	1.6
Desconocimiento	8.8	1.3	1.6

Fuente: Idem. Pág. 56

Asimismo, se señala que las empresas que solicitaron crédito mostraron preferencia hacia la banca comercial (micro 50.4%, pequeñas 79.4 % y Medianas 80.5% ). La banca de desarrollo, ocupó la segunda posición a la cual recurrieron la pequeña y mediana empresa; a su vez la microempresa optó por solicitar apoyo a particulares. (Véase el cuadro siguiente).

Cuadro No. 7

<b>SOLICITUD DE CRÉDITO (distribución porcentual)</b>			
<b>Instancias</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>
Banca Comercial	54.3	78.3	79.5
Banca de Desarrollo	17.0	25.3	23.6
Particulares	17.0	6.3	1.9
Gobierno Federal	1.1	0.0	0.0
Caja Popular	1.1	0.0	0.0
Otros	1.1	2.7	3.1

Fuente: Idem. Pág. 55

Una de las conclusiones que se desprenden de este cuadro, es que el pequeño empresario esta endeudado con la banca comercial. Este hecho implica que los desequilibrios monetarios en cuanto a movimiento de tasas de interés, e inflación; repercuten directamente a este estrato, ejemplo de esto es el incremento de la inflación ya que condiciona el incremento en la tasa de interés con el obvio incremento del capital prestado por la institución. También se aprecia la poca participación del Gobierno Federal en cuanto apoyo crediticio. A diferencia de otros países con los que México comercia.

### **1.3. La pequeña empresa en la actividad económica.**

#### **Producción.**

Este estrato ha tenido una participación significativa en la producción nacional y ha estado encaminada hacia el mercado interno; asimismo, utiliza materias primas nacionales, fortaleciendo de esta manera al mercado nacional. Además, se ubica en todas las ramas de la actividad industrial. (Véase el cuadro 13 en el anexo estadístico).

#### **Empleo.**

La pequeña industria contribuye de manera importante a la creación de empleos, ya que se distingue por hacer uso de mano de obra intensiva tanto directa como indirecta; ello se debe a que ocupa poca maquinaria de tecnología avanzada, lo cual en algunos casos se justifica porque es necesaria la elaboración en forma artesanal.

Asimismo, la industria pequeña tuvo un incremento anual del 4.38% en cuanto al personal ocupado durante toda la década. Esta situación es similar con el número de establecimientos, al compararla con el aumento que se observa año con año en el personal ocupado, empero en términos porcentuales con respecto al total industrial ésta disminuye a partir de 1984 a diferencia del comportamiento de la gran industria.

En 1982 la pequeña industria contaba con 523,385 trabajadores, lo que significó en conjunto el 24.09% del total de la industria, en el siguiente año se tuvieron 520,475 empleados que representó el 24.10%, y en los dos siguientes años, 1984 y 1985, se ocuparon 562,914 y 597,376 trabajadores que eran el 23.97% y el 23.78% respectivamente del total industrial, con lo cual se observa que a pesar de ir en aumento el personal ocupado, no sucede lo mismo en relación con su participación porcentual debido a que aumentaron las industrias mediana y grande. A diferencia de la primera mitad de la década de los ochentas, para el año de 1986, se registró un aumento de la pequeña industria con relación a años anteriores, al representar el 24.26%, ocupando a 602,034 trabajadores. (véase el cuadro No. 14 en el anexo estadístico).

En tanto que en los tres últimos años se observa una disminución porcentual al pasar de 23.44%, en 1987; a 22.96% y 22.24% para 1988 y 1989 respectivamente. Esto como resultado de la recuperación que registró la economía al comienzo del anterior sexenio. Es decir, el mejoramiento en las perspectivas económicas propició probablemente, el traslado de la pequeña a la mediana industria.<sup>12</sup> (Véase el cuadro siguiente).

---

<sup>12</sup> Idem, Pág. 53.

Cuadro No. 8

<b>Industria manufacturera</b>		
<b>Establecimientos y Personal Ocupado</b>		

Estrato	Estable- cimientos	%
Microindustria	101,166	79.98
Ind. Pequeña	19,551	15.46
Ind. Mediana	3,351	2.65
Ind. Grande	2,418	1.91
Total	126,486	100.00

Estrato	Personal Ocupado	%
Microindustria	413,210	12.39
Ind. Pequeña	730,533	21.90
Ind. Mediana	521,004	15.62
Ind. Grande	1,670,758	50.09
Total	3,335,505	100.00

Fuente: Dirección General de industria mediana, pequeña y de desarrollo regional, con datos del IMSS. 1993

Por otra parte, el personal ocupado por región geográfica la pequeña industria se encuentra distribuida de la siguiente manera: Distrito Federal con 109,442 trabajadores, Estado de México con 63,808; Jalisco con 38,338; Nuevo León 36,708; Guanajuato 22,098 y Puebla con 17,695 empleados.<sup>13</sup>

En lo referente a empleo por rama económica, para la década de los ochentas, se observa que la mayor participación la tiene la rama de productos metálicos con 16.13% trabajadores, productos alimenticios con 13.49%, prendas de vestir y otros artículos con 12.04%, productos de caucho y plástico 7.55%, la industria del cuero y del calzado con 6.90% trabajadores.<sup>14</sup>

#### Unidades productivas.

La industria pequeña se caracteriza por ser un sector atomizado; sin embargo, en conjunto es como ejerce su efecto en la economía. Asimismo, otra de sus características radica en que por constituir unidades productivas pequeñas, requiere de poco tiempo para finalizar sus proyectos.

#### Inversión e integración productiva.

Gran parte de las pequeñas industrias requieren de poca inversión, lo que posibilita su proliferación. Además, éstas industrias son factor potencial de la integración productiva nacional al hacer uso de materiales nacionales y realizar pocas importaciones de bienes para su funcionamiento. Asimismo, realizan una acción de encadenamiento (o eslabonamiento) de la producción al participar como subcontratadoras de procesos, partes y componentes, lo que refleja una sustitución de actividades a la gran empresa que le disminuye sus costos.

<sup>13</sup> Idem, Pág. 51.

<sup>14</sup> Idem, Pág. 61.

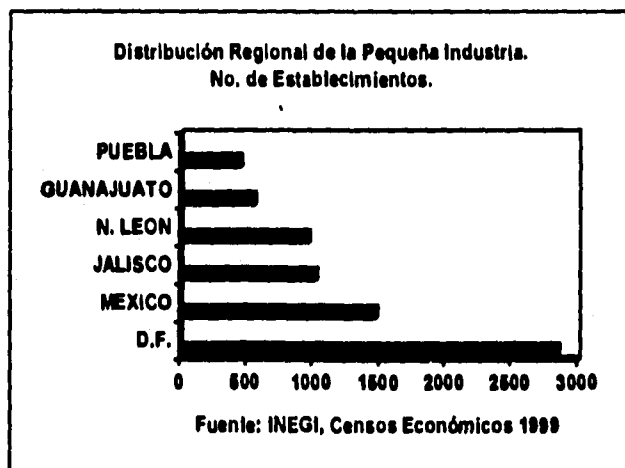
## Regionalización y mercado.

La pequeña industria ha mantenido plena participación regional, y se pretendía convertirla en el elemento decisivo en el proceso de desconcentración industrial, junto con la mediana industria; lo cual es una prioridad nacional. Con ello se posibilita la distribución de la oferta como la demanda, ya que contribuye a mantener la producción y el empleo en las zonas donde se ubican, además de que proporcionan sus productos para el abasto de la región. Asimismo, estas industrias proyectan y consolidan los polos de desarrollo futuro, ya que explotan los recursos generalmente abundantes que existen en las zonas donde se instalan.

Además de lo señalado, su participación se distingue por la facilidad que tienen de adaptarse a las condiciones difíciles que presenta el mercado. No obstante que intervienen ante una gran oferta aportada por las grandes industrias, la pequeña ha logrado permanecer en el mercado, al abastecer lugares geográficos que, por cuestiones de costos o de poca importancia, la gran industria no le ha interesado penetrar.

En cuanto a la distribución regional de los establecimientos en la industria pequeña durante la década, se observa que ésta se localizó básicamente en el Distrito Federal con 2,850 establecimientos, Estado de México con 1,471; Jalisco con 1,023; Nuevo León con 971, Guanajuato con 560 y Puebla con 455 establecimientos; cabe mencionar, que este tipo de industrias se encuentran localizadas en todo el territorio nacional, aunque los Estados anteriormente señalados son los que mayor número de establecimientos registran; esta situación también es similar en la micro y mediana industria. (Véase el cuadro No. 11 del anexo estadístico).

Gráfica No. 2



En el caso del Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León, la pequeña industria esta relacionada directamente con la subcontratación, mientras que en los estados de Jalisco, Guanajuato y Puebla existe un mayor número de empresas independientes vinculadas en muchos casos al desarrollo artesanal.<sup>15</sup>

Lo anterior se observa en el número de establecimientos por rama de actividad, en donde la pequeña industria se dedica básicamente a la confección de prendas de vestir con 1,048 establecimientos, productos de plástico con 652, imprenta y editorial con 589, productos de panadería con 527, otros productos metálicos con 524, calzado con 523, tejidos y acabados de fibras blandas con 433. (Véase el cuadro No. 13 del anexo estadístico)

Por lo que se refiere a ramas económicas, la pequeña industria ubicó sus establecimientos principalmente en la producción de bienes metálicos, los cuales representaron el 16.5%, siguiéndole la de productos alimenticios con el 13.73%, prendas de vestir y otros artículos con el 12.07%, productos de caucho y plástico con el 7.31%, y finalmente, las industrias del cuero y del calzado con el 6.94% de los establecimientos.

---

<sup>15</sup> Ruiz, Clemente y Zubirán, Schadtler. Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa No. 2. Edit. Nafinsa, México. 1992.



## **La política industrial y su incidencia en la pequeña empresa.**

### **2.1. En el Modelo Cerrado.**

El proceso de industrialización en México a partir de 1940, contribuyó de manera específica en el crecimiento del aparato industrial, considerándosele desde entonces como el eje principal del desarrollo económico nacional. Este proceso de industrialización se vio particularmente favorecido por los efectos de la Segunda Guerra Mundial, donde las economías que contaban con una industrialización incipiente, lograron incorporarse al comercio mundial, incrementando su participación en el volumen de los bienes y servicios exportables.<sup>16</sup>

La política económica durante el periodo 1940-1960 estuvo dirigida a proteger la industria nacional de la competencia internacional, caracterizándose por un incremento en las tarifas y permisos de importación, en la creación de incentivos por medio del sistema impositivo, y en una política del gasto público orientada a destinar un volumen creciente de fondos para la inversión industrial, la cual estuvo apoyada por préstamos de bancos oficiales y de organismos internacionales. Asimismo, se establecieron regulaciones específicas del banco central, con el fin de que las instituciones de crédito privadas incrementaran su cartera para estas actividades.

Lo anterior, propició que muchas empresas extranjeras aprovecharan estas condiciones para dejar de ser exportadoras de materias primas, y convertirse en productoras para el mercado interno.

Estos factores, entre otros, explican que la tasa de crecimiento anual de las manufacturas entre 1940-1953 fuera del 6.2% en promedio y que para el periodo 1953-1965 fuera del 8.3%, observando el sector industrial un aumento mayor que el del Producto Interno Bruto durante ambos periodos.

Es importante señalar que durante el segundo periodo (1953-1965), el dinamismo de la industria se debió básicamente a la creciente sustitución de importaciones de bienes intermedios, lo cual provocó un cambio en la composición de la estructura industrial.

---

<sup>16</sup> Solís, Leopoldo. La Economía Mexicana, Retrovisión y perspectivas. Siglo XXI Editores, México, 1973.

Ciertamente, del total de las industrias orientadas a producir bienes de consumo no durable hubo un descenso considerablemente en su participación al pasar del 72% en 1950 al 43.3% en 1965, y su tasa de crecimiento anual fue del 5.6%, cifra que contrasta con el 11.1% para los bienes industriales intermedios y el 46 % para los bienes de consumo durable (aparatos electrodomésticos e industria automotriz fundamentalmente)<sup>17</sup>.

Aunque este impulso industrial dio lugar a una nueva estructura productiva del sector, desde entonces, la producción de bienes de capital ha tenido un peso específico poco importante en cuanto al valor de su producción, lo cual ha provocado que las importaciones de estos bienes haya sido permanentemente alta. De esta manera, el patrón de crecimiento industrial basado en la sustitución de importaciones tiene efectos relativos sobre el monto y la composición de las importaciones hasta los años ochentas.

Si bien durante esas cuatro décadas el saldo de las importaciones fue favorable respecto a las importaciones totales, este éxito no se dio de igual manera en cuanto a la disminución en los coeficientes de importación, ya que el proceso sustitutivo impactó considerablemente a la importación de bienes de capital y de materias primas industriales.

Esto nos lleva a hacer algunas reflexiones, en el sentido de qué tan positivo fue para el país el que la industria nacional estuviera altamente protegida, con amplios espacios de capacidad productiva no utilizada y con procesos intensivos de capital que se traduce en una absorción limitada de mano de obra. Es decir, ¿Qué tan benéfico fue para México el modelo sustitutivo de importaciones basado en un proteccionismo exacerbado, que también limitó el nivel competitivo de las empresas y de la economía nacional y determinó que la planta productiva se trabara al grado de no poder sostener el nivel de empleo y concentrar aun más el ingreso?

La evolución histórica que ha tenido el sector manufacturero mexicano, se ha derivado de una serie de factores estructurales producidos por el efecto de variables vinculadas a los mercados externos, el propio desarrollo de la economía mexicana y las numerosas medidas adoptadas por el Estado para dirigir y fortalecer el proceso de industrialización y lograr objetivos distintos de desarrollo.

---

<sup>17</sup> Ortiz Mena, Antonio. El Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México. Ensayo presentado en la reunión anual del BIRF y del BID en Mashintong, D.C. U.S.A. en septiembre de 1969.

En efecto, internamente entre los diversos factores que permitieron el surgimiento y consolidación del proceso de industrialización destacan las condiciones de estabilidad política y social que se dieron en México con el movimiento armado de 1910, así como por el apoyo decisivo que posteriormente brindó el Estado a dicho proceso.

De la misma forma, el periodo de posguerra, permitió la explotación de un entorno favorable para las exportaciones como lo fue la escasa oferta internacional de bienes manufacturados, que permitieron que nuestro país transitara por un proceso de sustitución de importaciones hacia la producción de bienes de consumo básico e intermedio.

De esa manera, la acción gubernamental de forma directa respondió al comportamiento y a las características del sector manufacturero de ese momento, entre las cuales sobresalían las medidas de carácter proteccionista y fiscal que permitieron resguardar el mercado nacional de la competencia externa y proporcionar a los empresarios nacionales niveles de utilidad atractivos para dar lugar a un rápido proceso de formación de capital en el sector manufacturero.

Así, la dinámica de la economía mexicana a partir de los años setenta se sustentó, fundamentalmente, en su sector industrial. Desde entonces, observamos que la expansión y contracción de la industria condiciona la aceleración y desaceleración del crecimiento económico global del país.

Ciertamente, el apoyo del Estado se expresó de diversas maneras, desde una política de construcción de infraestructura física básica para la industria, hasta la participación directa del Estado en la actividad económica a través de sus propias empresas, pasando por el desarrollo de un sistema educativo nacional que le dieron viabilidad al crecimiento industrial, sin contar con las medidas de regulación jurídica y los diversos estímulos fiscales y monetarios que otorgaron a la industria privada nacional y a la inversión extranjera las posibilidades reales para su participación consolidada en el país. En este mismo orden de ideas, debe considerarse la importancia estratégica que jugó en la industrialización mexicana el funcionamiento del sector agropecuario, no sólo en cuanto al abastecimiento de alimentos e insumos para el mercado interno sino como generador de divisas necesarias para la industria a través de la exportación de productos primarios.

En fin, puede afirmarse que en México confluyeron una serie de factores que dieron lugar a la creación de condiciones favorables para el surgimiento y consolidación de un desarrollo industrial como eje articulador del todo el proceso de acumulación de capital y, con ello, una visión industrializadora, entendida ésta como un conjunto de objetivos, instrumentos y medidas, estrictamente coordinados entre sí, los cuales respondían a una política global de

desarrollo definida, en la que participaron directa o indirectamente los diferentes sectores sociales del país.

En este mismo periodo encontramos los rasgos que asume la política comercial, mediante la cual se protegió a la industria mexicana a partir de los primeros años de 1950, estableciéndose la forma en que México entablaría sus relaciones comerciales con el resto del mundo hasta los años ochenta.

Este sistema consistió en la instrumentación de cinco puntos básicos:

1. Aranceles de niveles muy elevados, fijos y *ad valorem* para los bienes de consumo. los medios de producción eran gravados con aranceles mucho más bajos.
2. Requisitos de permisos previos exigibles para la importación de la mayoría de los insumos y medios de producción.
3. Listas de precios oficiales ideados para contrarrestar la subfacturación.
4. Cuotas, cuyo papel era permitir la importación de una cantidad de productos con el fin de complementar la oferta monetaria.
5. Leyes y reglamentos que conferían la exención total o parcial de los aranceles o el otorgamiento de permisos para la importación de medios de producción, que fueran utilizados por industrias nuevas o necesarias.

Cabe destacar, que de los instrumentos anteriormente expuestos, fue el permiso previo el que se convirtió en el fundamento de la política proteccionista, llegando a alcanzar cerca del 80% de las importaciones totales. Bajo este esquema, se crearon las condiciones necesarias para acelerar el proceso de industrialización, además de establecer empresas productoras que transferían plusvalor al capital privado las cuales actuaban como un factor cíclico de arrastre de la inversión privada y, por último, también se creó un sistema de asistencia para absorber parcialmente los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.

Dentro de todo este proceso evolutivo del modelo económico, al aparecer productos sustituidos internamente, aunque comparativamente más caros que los producidos en el exterior, generaron en un principio una presión alcista de precios que redujo los salarios reales, que posteriormente con el aumento en el volumen y dirección de los subsidios se neutralizó. Sin embargo, al debilitarse las bases en que se sustentó la política del desarrollo estabilizador en condiciones de baja competitividad y eficiencia de la economía real, llevó a que el conjunto de las empresas productoras de las ramas más dinámicas a consolidar su poder oligopólico.

Cabe recordar que en este periodo la Comisión Económica para América Latina proponía la aceleración de la industrialización, como medio efectivo para lograr un desarrollo económico capaz de resolver los problemas económicos y sociales de América Latina. Sin embargo, la experiencia de la región y, en particular, la de México han mostrado que el crecimiento industrial por sí sólo no ha resuelto los problemas económicos y sociales, en el sentido de que esta no absorbió en su totalidad la demanda de mano de obra, así como, tampoco logró reducir la brecha entre los sectores de la población de menores ingresos y los de mayor ingreso.

En un contexto global, la región se encontró permanentemente con una limitada producción de bienes de capital por lo que los países latinoamericanos más avanzados en el camino de la industrialización se vieron en la necesidad de importar este tipo de bienes de los países industrializados, principalmente de EE.UU. En efecto, la limitada producción interna de bienes de capital, determinó que la industria mexicana también quedara desde un principio desarticulada y, por lo mismo, dependiente de la importación de ese tipo de bienes para poder mantener su crecimiento económico.

Bajo esta óptica, la posibilidad de un desarrollo económico autónomo, adecuado a la dotación de factores productivos de las economías latinoamericanas, quedó limitado debido, entre otros factores, porque los bienes de capital importados son portadores de tecnologías que se desarrollan en los países altamente industrializados. Dicho en otras palabras, finalmente la experiencia industrializadora de estos países, dejó en claro que su participación a nivel mundial sólo se reduce a aquellos productos que a las economías más desarrolladas les resulta comparativamente más barato y/o estratégico que se produzcan en ellos, o bien por las mismas razones dejar que participen en parte de los procesos de las cadenas productivas.

En este sentido, basta recordar que las oportunidades de inversión abiertas con el impulso a la industria mexicana durante el proceso de sustitución de importaciones, fueron plenamente aprovechadas por las grandes empresas estadounidenses y europeas, que se fueron ubicando en la producción de bienes de consumo durable para abastecer al protegido mercado interno.<sup>16</sup>

Además, no hay que olvidar que la exportación de productos manufacturados y la inversión extranjera directa, han generado buena parte de las divisas necesarias para el funcionamiento del sector industrial mexicano, por lo cual, la articulación de la economía mexicana a la economía mundial y, en particular, a la estadounidense, se constituyó en el mecanismo fundamental de la dependencia financiera y tecnológica para el país.

## **2.2. En el Modelo Abierto.**

En la década de los setenta, es cuando se manifiestan los primeros síntomas de agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones al hacerse presente serios problemas de carácter estructural tales como: la excesiva orientación de la producción hacia el mercado interno, la incapacidad de la economía para generar divisas en cantidades suficientes para hacer frente a las necesidades de importación, la desarticulación del sector industrial debido al desarrollo desigual de las ramas que lo componen, la falta de competitividad de las empresas mexicanas frente al exterior y la incapacidad de la economía en su conjunto para generar empleos productivos, entre otras.

Estas estrecheces estructurales abrían de hacerse más agudas a lo largo de la década de los ochenta, en la que además se presentan problemas coyunturales que incidirían aún más sobre aquéllas. Ciertamente, la baja internacional en el precio del petróleo y el alza sin precedentes de las tasas de interés en los mercados mundiales profundizaron adversamente a la economía mexicana, provocando que la crisis del llamado desarrollo estabilizador (finanzas públicas, sector agrícola y sector externo) se generalizara hasta alcanzar el ámbito de la deuda que habría de conducir al cuestionamiento sobre las bases de ese modelo económico y, con ello, la necesidad de otorgar a la estabilización macroeconómica un carácter prioritario.

---

<sup>16</sup> Fajnzylber, Fernando. La industrialización trunca en América Latina. Edit. FCE, México. 1977.

En este contexto la corriente neoliberal comienza a influir en las decisiones que tienen que ver con la política económica y, en particular, en materia industrial. Efectivamente, dicha corriente considera que el crecimiento depende de la eficiencia con la que son asignados los recursos productivos y, por ende, el único mecanismo para lograrlo es el del mercado, a través del libre juego de la competencia y que el Estado se limite a crear un entorno macroeconómico favorable a la inversión y al desarrollo de la iniciativa privada, descartando cualquier acción que de por resultado distorsiones en los precios relativos. Por ello, proponen que la política industrial debe ser pasiva; es decir, consecuente con las señales del mercado y no imponer medidas sectoriales o selectivas orientadas a promover sectores estratégicos. En suma, el neoliberalismo propone dos ejes alrededor de los cuales deben girar las medidas que se adopten:

- Corregir las fallas en el funcionamiento de los mercados a través del mejoramiento de la información, la prevención de prácticas monopólicas y el aseguramiento de los derechos de propiedad; y,
- Mejorar la disponibilidad y la calidad de los insumos, promoviendo la innovación tecnológica, el desarrollo de la infraestructura y la elevación de la calidad de la mano de obra.

De esta manera, frente a la recesión económica de los primeros años de los ochentas, en la que las diversas variables macroeconómicas y microeconómicas se colapsaban, el diseño y aplicación de la política económica estuvo profundamente influida por medidas de corte neoliberal. En efecto, desde el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se evidenció la intención de modificar la orientación de la política económica, postulándose como su principal objetivo la *reordenación económica y el abatimiento de la inflación*.<sup>19</sup> Así, se contemplaron cuatro medidas básicas para alcanzarlo<sup>20</sup> :

- a) El saneamiento de las finanzas públicas.
- b) La liberalización de los controles de precios y del sector externo.
- c) La restricción de la oferta monetaria.
- d) La contención salarial.

---

<sup>19</sup> Plan nacional de Desarrollo 1983-1988. Presidencia de la República, Edit. Talleres gráficos de la Nación. México. 1993.

<sup>20</sup> Davila Flores, Alejandro "La inflación en México: un enfoque heterodoxo"; en Revista Economía Informa No. 160-161, Facultad de Economía, UNAM. México, enero - febrero 1988.

Cabe señalar que la aplicación de estas medidas no tuvieron los efectos esperados, ya que la inflación no sólo no se corrigió, sino que para 1987 alcanzó cifras que históricamente nunca se habían registrado en el país (159%), provocando con ello una mayor concentración del ingreso, mayores cambios en la estructura de precios relativos, una acelerada profundización del desequilibrio en las finanzas públicas y una preocupante desviación de los recursos productivos a la especulación financiera.

El desmantelamiento del sistema de protección comercial que se llevó a cabo en México, no sólo estuvo determinado por la concepción de largo plazo del proyecto neoliberal, sino en buena medida fue en respuesta a la coyuntura que obligaba a tomar medidas para combatir el proceso inflacionario. Esto determinó que el proceso de apertura del mercado mexicano se diera de manera unilateral y acelerada (en tres años de 1985-1987), alcanzando a todos las ramas del sector manufacturero con excepción de la refinación del petróleo que se mantuvo como área reservada del Estado y el material de transporte que siguió bajo las reglas del programa automotriz, considerado como un sector que requería un mayor tiempo de ajuste.<sup>21</sup>

La liberalización comercial que era ya una realidad para 1988 y las medidas adoptadas en relación a los controles cuantitativos y al sistema arancelario, se proyectaron en el Pronafice 1990-1994 para corregir las incongruencias existentes en la estructura arancelaria y reducir su dispersión. Posteriormente, ya con la firma del TLC el nivel arancelario se estableció a partir de los acuerdos con los países firmantes, fijándose como meta una desgravación gradual en los diferentes productos a fin de permitir a los productores nacionales competir en condiciones de igualdad y reciprocidad. Además, se reformó para fortalecer el sistema mexicano de prácticas desleales y, así, tratar de evitar la competencia depredadora del exterior.<sup>22</sup>

Resulta imprescindible comentar el papel de la llamada *Reforma del Estado* como marco en el que se dio la apertura hacia el exterior del país y la aplicación de la política económica. Bajo esta óptica, el Estado tenía que cambiar para mantener su capacidad de

---

<sup>21</sup> En 1987, la media arancelaria del país llegó a 11.18%, el arancel máximo se estableció en 20% y ya para abril de 1988 solamente el 23% de la producción interna continuaba bajo el esquema de permisos previos de importación.

<sup>22</sup> Dávila Flores Alejandro. Liberalización Económica y Estabilidad del Sector Externo en México. Edit. E.C.P. México, 1990.



defensa de soberanía, así como ser el promotor del desarrollo económico y el conductor de la sociedad hacia sus objetivos fundamentales de justicia, democracia y desarrollo social. Esto es, la Reforma del Estado tenía que verse no sólo como una necesidad de los cambios operados en la sociedad mexicana, sino como la obligación de adaptarse a los cambios operados en el contexto internacional.

De una manera esquemática se puede decir que la llamada Reforma del Estado en México se impulsó decididamente en los años noventa, pero fue atisbándose su aplicación desde los ochenta, comprendiendo en lo fundamental los siguientes aspectos:

1. **Una nueva manera de impulsar desde el Estado la economía.** Para ello, la transformación del Estado requiere de hacerlo menos propietario, para abrir el camino hacia la eficiencia, basada en la competitividad y en la eliminación de mecanismos burocráticos que obstruyan las actividades propias de la economía;
2. **Construir una nueva relación entre el Estado y la Sociedad,** que permita al primero atender con mayor eficiencia a los sectores más necesitados, promoviendo mayores beneficios para la población.
3. **Proponer un nuevo modelo de desarrollo económico,** que sienta las bases de una economía abierta al intercambio mundial y que, en consecuencia, abra la posibilidad de incorporar al país a los diferentes bloques comerciales, con la finalidad de acceder a recursos financieros, tecnológicos y servicios que le permitan adquirir una posición competitiva.

Con la Reforma del Estado y el impulso del proyecto neoliberal como medio de superar las dificultades económicas y relanzar la economía mexicana a un estadio superior, a finales de los ochentas se desactivaron y/o se les dio una nueva orientación a muchos de los instrumentos de política industrial que fueron el sustento del modelo que se ha denominado cerrado y que se trazó a grandes líneas en el apartado anterior. En el apartado que sigue, trataré de analizar las implicaciones de esas reformas en lo que se refiere a la economía y, en particular, a sus incidencias en el sector industrial.

En conclusión, señalar cuales han sido los resultados que se han obtenido con la instrumentación de estos dos modelos económicos en el desarrollo de la pequeña empresa es con la finalidad de conocer cual es el mejor ámbito para el desarrollo de este estrato de empresas y en general para todas las industrias del país. En este sentido, las empresas mexicanas de tamaño pequeño y mediano que se desarrollaron en el esenario proteccionista de los años 50, con empresarios de poca preparación en muchos casos, hoy en día se enfrentan a nuevos entornos como son los inherentes a su propia administración, y a los cambios que se originan a partir de determinadas políticas económicas, es decir, al pasar del modelo cerrado al abierto, se cortaron de una manera determinante los subsidios y apoyos que el Estado brindaba a los empresarios, sin que se hubiera manifestado un cambio en la mentalidad de éstos últimos en cuanto al papel que deberían jugar en una economía abierta a la competencia.

Bajo esta óptica, este tipo de problemas a condicionado a que más de un productor allá dejado de un lado la fabricación de productos, para mejor comercializar los provenientes de el exterior a precios por abajo de los que se producen al interior del país y por los que se obtiene una ganancia mayor, si consideramos que el proceso de fabricar representa un mayor costo que el de vender el producto<sup>23</sup>.

## 2.4. La política económica entre 1982 y 1994.

Analizar la evolución que ha tenido la economía mexicana desde 1982, a través de las políticas económicas que se han instrumentado, nos puede facilitar el conocimiento de las formas en que el país fue transitando hacia la operación de una economía abierta. En este sentido, vale la pena reiterar que si bien la visión que tenían los gobernantes estaba fuertemente influida por el llamado neoliberalismo -de moda en los países hegemónicos del mundo capitalista- y, en consecuencia, implantaron instrumentos e impulsaron medidas afines con esa tendencia, también es importante señalar que las condiciones impuestas por la propia coyuntura de estos años, favorecieron aparentemente la consolidación de esa corriente -baste señalar como ejemplo el fin de la "guerra fría" con la desaparición de La Unión Soviética-

---

<sup>23</sup> A nivel sectorial, se destaca una creciente participación en las ocupaciones remuneradas de los servicios y una disminución en el resto de los sectores. Así, la participación porcentual del sector servicios aumentó de un 53.6% en el periodo de 1972 a 1975, a un 61.3% en el periodo de 1987 a 1992.

Ciertamente, después del auge y la declinación del "boom" petrolero mexicano que, en los hechos, implicó la derrota de los simpatizantes de una fuerte presencia del Estado en la economía mediante su participación activa y directa en todos los ámbitos de ella, la nueva coyuntura que se abre en el país permite que acceda al gobierno un sector de la burocracia influido de manera significativa por la corriente neoliberal y que habían desempeñado un lugar importante en la elaboración y puesta en práctica de muchas medidas que configuran el entorno de la política económica.

Con ese sector al frente de las decisiones económicas, empieza perfilarse el nuevo rumbo del país. Así, y como señalaba más arriba, las medidas de política económica emprendidas para encarar la crisis de los años ochenta estuvieron impregnadas por las corrientes dominantes a nivel mundial, entre cuyos propósitos estaba, sin lugar a dudas, el "achicamiento" del papel del Estado. La muestra más evidente de esa nueva finalidad estuvo expresada en el llamado *Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior*,<sup>24</sup> puesto en marcha en 1990 y que contenía un conjunto de acciones orientadas no sólo a resolver los problemas generados por la crisis, sino que en buena medida sentaron las bases de la apertura económica del país. Entre las acciones más significativas destacan las siguientes:

- **Política comercial**, cuyo propósito fundamental fue iniciar el desmantelamiento del sistema de protección para insertar al país en las corrientes mundiales de apertura de mercados.
- **Programas integrales de desarrollo sectorial**, que tuvieron por objetivo agilizar la eliminación de obstáculos institucionales, regulatorios o estructurales que entorpecieran el desempeño de las empresas.
- **Incentivos fiscales y crediticios**, que empezaron a tener modificaciones importantes al eliminarse las exenciones y conservar las devoluciones y las reducciones o franquicias de los derechos de importación e introduciendo la depreciación inmediata en lugar de la acelerada. Los objetivos de estos instrumentos se modificaron a partir de 1988, en que todos los esfuerzos se centran en la promoción de exportaciones.

---

<sup>24</sup> SECOFI, *Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior, 1990-1994*, 1990. "En el cual se consideraba que las principales causas del pobre desempeño del sector manufacturero en materia de crecimiento y empleo durante el decenio de 1980 fueron los bajos grados de eficiencia y la exclusiva orientación hacia el mercado interno provocados por el modelo de sustitución de importaciones".

- **Medidas regulatorias.** Quizás la aportación más importante a la política industrial en el período de 1988 a 1994, fue en el campo regulatorio, en el cual profundizó muchas de las acciones emprendidas desde el inicio de los años ochenta. Se tomaron una serie de disposiciones para eliminar las reglamentaciones excesivas que impedían el desarrollo de la actividad empresarial, tales como las referidas a la inversión extranjera, a la transferencia de tecnología y a la eliminación de los controles de precios, entre otras; y se introdujeron nuevas regulaciones para garantizar un cierto grado de competencia en los mercados. Sin embargo, aún faltan una gran cantidad de regulaciones de carácter administrativo y fiscal que se tendrán que revisar, ya que se han convertido en un serio obstáculo para el desarrollo de la industria en el país.

No obstante los esfuerzos desplegados en el período de 1982 a 1988, la economía mexicana reflejaba serios problemas, dentro de los cuales se pueden mencionar los siguientes:

Crecimiento económico estancado, oferta de empleo insuficiente para satisfacer la demanda, ingreso per-cápita deteriorado considerablemente con respecto a los años precedentes y una inflación elevada que erosionaba la capacidad adquisitiva de los salarios, entre otros. Ello como consecuencia de la elevada transferencia de recursos hacia el exterior (por el pago del servicio de la deuda y la amortización de capital), hecho que provocó una menor disponibilidad de recursos y, por lo mismo, una significativa reducción de la inversión productiva que hubiera permitido a las empresas nacionales modernizarse más rápido para hacerle frente a la tendencia globalizadora de las economías a nivel internacional.

Frente a este panorama y ante la imposibilidad del país para obtener recursos adicionales para financiar el desarrollo que requería la economía nacional, a principios de 1989 se le dio un nuevo impulso al modelo económico puesto en marcha en el período inmediato anterior, introduciendo las siguientes medidas:

- Se puso en marcha un programa anti-inflacionario para homologar los precios del interior del país con los precios registrados en los países con los que México comercia.

- Se promovió la modernización de la planta productiva para estar en condiciones de competir a nivel internacional dentro del nuevo esquema del comercio mundial.
- Se continuó con la apertura comercial iniciada en 1983 y acelerada en 1986 con la incorporación de México al GATT e iniciar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con el bloque norteamericano.
- Se aseguró una política cambiaria predeterminada, sin permitir que la moneda nacional se apreciara más allá de los límites permisibles para no afectar la competitividad-precio de las exportaciones.
- Se buscó una renegociación de la deuda mexicana con la banca internacional, la cual concluyó en febrero de 1990.
- Se logró mantener un crecimiento constante de las reservas internacionales.
- Se promovió la desregulación económica, sobre todo de aquellas empresas que no se consideraron estratégicas y/o prioritarias para el futuro desarrollo económico del país, y
- Se condujo hacia el superávit de las finanzas públicas.

Como resultado de las acciones emprendidas, el comportamiento macroeconómico fue el siguiente:

Los objetivos de la política económica se orientaron hacia la conformación de bases sólidas para lograr un crecimiento gradual y sostenido de los procesos productivos; en este sentido, dentro de los Criterios Generales de Política Económica para el periodo 1989-1994<sup>25</sup>, se propuso alcanzar una tasa de crecimiento del producto superior a la dinámica poblacional, como un paso previo para alcanzar un crecimiento del 6% al finalizar 1994.

Los resultados que se registraron en el primer trienio de ese periodo, muestran que las metas de crecimiento económico fueron superadas, no obstante el menor crecimiento pronosticado para los años 1990 y 1991. Sin embargo, el desempeño favorable de los

<sup>25</sup> Con la finalidad de facilitar el análisis del período seleccionado, he agrupado los objetivos de crecimiento económico contenidos en los Criterios Generales de Política Económica y los compare con los resultados reales obtenidos para esos años. Asimismo, debo resaltar que tanto en el PND 1989-94, como en los antes enunciados contemplaban crecer moderadamente a fin de no provocar un sobrecalentamiento de la economía, y evitar así, que durante el segundo trienio el comportamiento de las diferentes variables macroeconómicas incidieran negativamente en el desempeño económico.

sectores contribuyó a revertir la expectativa negativa de crecimiento. Lo anterior se expresa en la contabilidad de la producción nacional medida a través del PIB, la cual reflejó para ese período una economía con tendencias a la recuperación, después de la inestabilidad registrada en los años anteriores: la economía nacional creció en un 3.7%, cifra que duplicó el pronóstico oficial de 2.6%. En el período analizado, el mayor impulso al crecimiento le corresponde al sector industrial con una tasa de 4.8%, seguido del sector servicios con una de 3.6% y del sector agropecuario con una del 3.5%.

Para el segundo trienio del período, se registró una desaceleración de la economía como efecto de las medidas restrictivas adoptadas durante 1992 para hacer descender el nivel inflacionario, lo cual se puede apreciar en los objetivos de los CGPE que pronosticaron una tasa de crecimiento del PIB del 2.8% para ese año<sup>26</sup>, cifra que en su momento se interpretó como una medida de "marcha atrás" por parte de las autoridades para poder consolidar una de las principales metas del sexenio: alcanzar la inflación de un dígito.

Cuadro No. 9

### PRODUCTO INTERNO BRUTO

MILLONES DE NUEVOS PESOS

PERIODO	PRECIOS CORR.		PRECIOS DE 1980		CRECIM. REAL	
	PROG. 1/	OBS. 2/	PROG. 1/	OBS. 2/	PROG. 1/	OBS. 2/
1989	497,000	507,618	4,949	5,047	1.5%	3.3%
1990	605,300	686,406	5,210	5,272	3.5%	4.4%
1991	791,700	865,166	5,387	5,463	3.0%	3.6%
1992	981,600	1,019,156	5,667	5,616	4.0%	2.8%
1993	1,119,000	1,122,928	5,826	5,641	2.8%	0.4%

1/ Programado en los CGPE para cada año respectivamente.

2/ Observado en Informes del Banco de México

Fuente: elaboración propia con información de Presidencia de la República y del Banco de México.

Al concluir 1993 los resultados del balance económico arrojaron saldos desalentadores, ya que el PIB total anual creció apenas un 0.4%, cifra que representó la séptima parte de lo previsto oficialmente. En cuanto a la comportamiento de los sectores productivos, el agropecuario, la silvicultura y la pesca crecieron en 1.8% respecto a 1992, cifra digna de considerarse toda vez que en 1991 esas actividades tuvieron un crecimiento negativo de 1.5%; mientras que los sectores industrial y de servicios presentaron incrementos de 0.2% y 0.9%, respectivamente.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Para efectos de esta investigación se tomó una tasa promedio de 2.8%, ya que la cifra oficial prevista en los CGPE para 1993 se ubicó entre el rango de 2.5 y 3.0%.

<sup>27</sup> Banco de México, Informe Anual 1993.

De acuerdo con las cifras publicadas por el Banco de México referidas a 1994, se puede afirmar que si bien es cierto que desde 1989 se le dio un nuevo impulso a las medidas de corte neoliberal adoptadas con anterioridad, los beneficios de la "consolidación" de las metas planteadas no se reflejaron en una mejor distribución del ingreso, ni en una base sólida para la planta productiva. Ello revela que no se aplicó una política industrial activa y que los diferentes programas orientados a volver competitivo al sector (de capacitación y productividad y el de modernización de la micro, pequeña y mediana industria), fueron diferidos por distintas causas. En todo caso, la reordenación económica se vio reflejada en el comportamiento de los principales indicadores financieros, gracias a la política de estabilización de corto plazo que permitió reducir sustancialmente los índices inflacionarios, renegociar la deuda externa, reformar el sistema financiero y fiscal, mostraron una situación que pudo permitir a las autoridades responsables de la economía nacional manejarse en un tono alentador que generó expectativas por parte de los agentes económicos nacionales y extranjeros.

#### **2.4.1. Inversión**

Analizar el comportamiento de la inversión en el sector productivo a lo largo del período considerado, resulta complicado en la medida que sus variaciones fueron demasiado pronunciadas y sin una focalización precisa, debido a las señales emitidas por el ajuste de los mercados extranjeros.

El carácter desigual mostrado por la inversión, obedeció en gran parte a su composición en cada uno de los rubros a los que se destinó. Por ejemplo, al comparar el crecimiento de la inversión, se denota los desequilibrios, por no decir cambios abruptos, en los niveles de inversión: así mientras que la producción nacional de maquinaria y equipo creció entre 1989 y 1994 solamente en 8.1%, la importación de bienes de capital lo hizo a una tasa del 148.8%. Esto obedeció más a la promoción macroeconómica a la intención de lograr un mayor nivel de inversión productiva y a continuar con la aparente política de modernización de la planta productiva nacional, que a lograr realmente una inversión productiva.

Cabe señalar que al concluir 1990, el índice de IFB total registró un crecimiento anual de 12.6%, cifra que no logró rebasar el porcentaje obtenido en 1981 del 15.20%, lo cual indica que a pesar de los incrementos tan pronunciados de inversión en algunos sectores y, en específico, en la importación de bienes de capital, no reflejó una acción deliberada de inversión hacia el fortalecimiento de la planta productiva. *En este sentido es elocuente el siguiente cuadro:*

**INVERSIÓN FIJA BRUTA**

ÍNDICE (1980=100)

Año	Índice General		Construcción		Produc. de Maq. Nacional		Importa. de Bie. de Capital	
	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%
80	100,0		100,0		100,0		100,0	
81	115,3	15,30	110,8	10,80	113,2	13,20	131,0	31,00
82	95,4	- 17,26	101,5	- 8,39	98,5	- 12,99	74,1	- 43,44
83	70,2	- 26,42	80,9	- 20,30	72,0	- 26,90	37,4	- 49,53
84	78,4	8,83	92,5	14,34	78,3	8,75	28,1	- 24,87
85	82,7	8,25	93,5	1,08	92,9	18,65	39,4	40,21
86	72,2	- 12,70	80,7	- 13,69	79,8	- 14,10	38,5	- 2,28
87	74,8	3,80	85,1	5,45	86,9	8,90	30,5	- 20,78
88	79,0	5,81	83,6	- 1,76	94,7	8,98	46,1	51,15
89	83,9	6,20	87,2	4,31	102,6	8,34	51,0	10,63
90	94,1	12,16	93,7	7,45	114,4	11,50	69,8	36,86
91	104,3	10,84	100,5	7,26	127,8	11,71	85,7	22,78
92	113,6	8,92	108,5	7,96	124,7	- 2,43	114,3	33,37
93	110,4	- 2,82	110,5	1,84	112,7	- 9,62	107,5	- 5,95
94	117,0	5,98	116,3	5,25	110,9	- 1,60	126,9	18,05

p/ preliminar a mayo de 1994. Fuente: Elaboración propia con datos del VI Informe de Gobierno.

Para 1991 y 1992, la situación que describo, se mantiene de manera general; y, ratifica el carácter errático de un objetivo preciso en lo que respecta al impulso deliberado de fortalecer la planta productiva.

**2.4.2. Empleo**

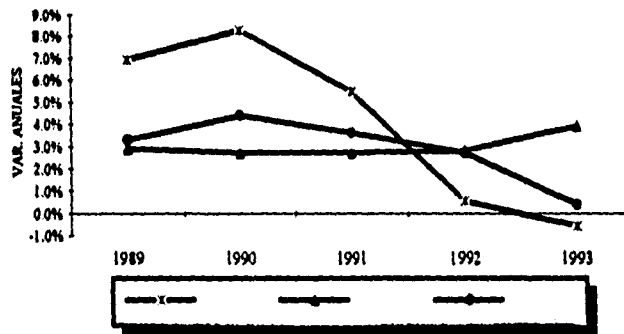
Por lo que se refiere al empleo, se puede señalar que la economía mexicana ha ido registrando cada vez de manera más pronunciada una menor capacidad para incorporar laboralmente a la fuerza de trabajo. En el último lustro, la población económicamente activa (PEA) aumentó en 4.8 millones de personas, de las cuales sólo 2.2 millones se incorporaron al trabajo remunerado.

Cabe mencionar que los principales generadores de empleo en el lapso considerado, fueron las pequeñas empresas, creando el 58.8% de los puestos de trabajo, mientras que las medianas empresas participaron con el 15.9% y las grandes con el 25.3%. Sin embargo, al estudiar la composición de esas empresas a nivel sectorial, resalta el hecho de que el de servicios, es el sector que generó mayoritariamente las fuentes de trabajo con una participación porcentual del 61.3%.



Es importante indicar que para algunos años del el periodo analizado, hubo una tendencia al equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo, el cual se originó por el crecimiento económico registrado para los años 1991 y 1992 tal como lo muestran las líneas de la trayectoria de ambas variables que llegan a tener una convergencia en la siguiente gráfica:

Gráfica No. 3



No obstante lo anterior, para los últimos tres años (1993, 1994 y 1995) el problema ocupacional del país se ha agudizado de manera alarmante como resultado de la drástica disminución del gasto público y sus efectos para toda la economía. Nada más en nueve meses de 1995, de acuerdo al INEGI, se han perdido 2 millones 425 mil empleos; es decir, prácticamente el total de empleos generados de 1988 a 1994.

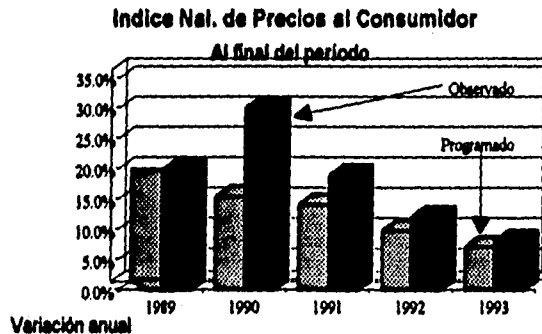
### 2.4.3. Precios y salarios.

En lo que respecta a los precios y salarios, se debe comentar que como producto del acelerado crecimiento de los precios registrados durante la década de los ochenta, y del estancamiento de la producción y del deterioro del poder adquisitivo del salario, se decidió, en 1989, aplicar un programa que permitiera, mediante el compromiso de los obreros y los campesinos, empresarios y autoridades, reducir el acelerado crecimiento de los precios, además, de corregir de manera permanente las finanzas públicas, la aplicación de una política monetaria restrictiva, la modificación de la inercia salarial, la definición de los acuerdos sobre precios en sectores líderes, el de control de la inflación, negociando los precios en lugar de su congelación.

El resultado de esta política, evidencian que no fue posible contener los desequilibrios macroeconómicos y, en particular, la inflación, aunque durante el periodo 1989-1994 se redujo la inflación, en comparación con el periodo 1982 a 1988. Para 1995, se tuvo este indicador muy por arriba de lo planeado, ya que alcanzó un índice cercano al 50%. Asimismo, es pertinente señalar que el poder adquisitivo de la población fue mermado de manera significativa como efecto de la aplicación de los pactos acordados desde 1987, en los cuales se indicaba el abandono de los contratos de corto plazo con indexación "ex-post", por la adopción de contratos de más largo plazo definidos en términos de una inflación anticipada. Esto implicó que al sobrepasar las expectativas de inflación, los salarios se mantuvieron en su nivel programado 12 meses antes, originando con ello una pérdida real del poder adquisitivo.

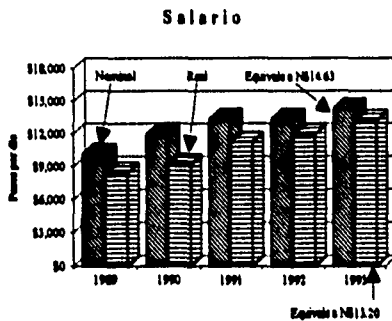
Por otra parte, no debe perderse de vista que los salarios han sido la variable macroeconómica más significativa para mantener la tendencia descendente de los precios, ya que al no autorizarse ningún incremento de los salarios a la par del crecimiento de los precios, se originó una drástica reducción en el nivel de demanda de bienes y servicios de las familias, provocando con ello menores índices inflacionarios.

Gráfica No. 4

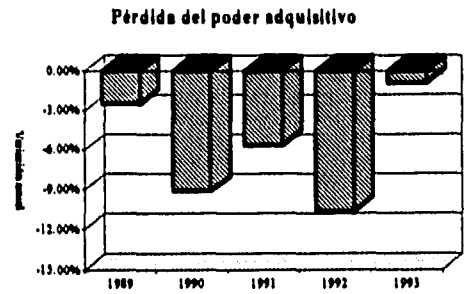


No obstante que las expectativas del gobierno federal de lograr que un crecimiento de los precios ubicado en un dígito, una de las variables principales que se tuvieron que ajustar para obtenerlo fue el salario. De ahí, que en el periodo señalado, el salario mínimo general para el D. F. haya acumulado una pérdida en su capacidad de compra del 28.98%. misma que se incrementó en 1995.

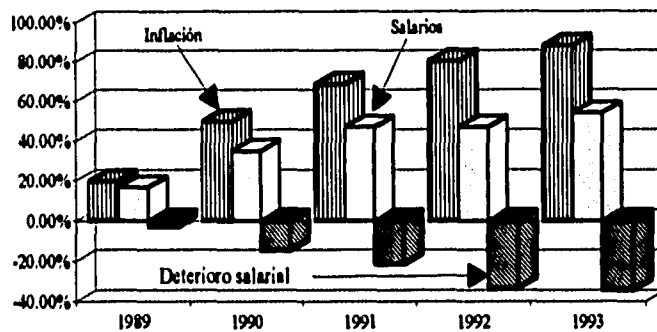
Gráfica No. 5



Gráfica No. 6



Variaciones acumuladas



Gráfica No. 7

En las gráficas anteriores, sobretodo en la última, se puede apreciar el efecto que tuvo la política anti-inflacionaria que erosionó el salario real y, en consecuencia, deterioró el poder adquisitivo, con todas las implicaciones sociales que ese fenómeno genera.

#### 2.4.4. Sector externo.

En lo que respecta al sector externo, se puede señalar que jugó un papel muy importante en la actividad económica del país, ya que se constituyó en un verdadero modificador de la estructura comercial del país. Esto fue, gracias a las políticas instrumentadas se logró incentivar a diversos sectores y productos, obteniendo como resultado que, en la década de los ochenta, hubiera una reducción sustancial de importaciones y que se sentaran las bases para incrementar considerablemente las exportaciones. En esta dirección es importante destacar que la presencia de las exportaciones mexicanas se fue dando mediante la competitividad-precio de sus productos.

Si bien es cierto, que en el período considerado hubo un incremento espectacular de las exportaciones de la industria manufacturera mexicana, las cuales pasaron de representar el 21% del total de las exportaciones en 1981 al 80% en 1993, cuestión que, en un primer momento, permitió tener saldos manejables en la balanza comercial, el monto de las importaciones fue tal, y dentro de estas las de productos manufactureros que aumentaron en una proporción mayor que las otras, originándose un considerable déficit de la balanza comercial, mismo que sólo se redujo en los años más recesivos de la década de los ochenta. Este hecho se vuelve todavía más elocuente si se considera por separado la balanza comercial de manufacturas, en la que encontramos que durante ese período las exportaciones de manufacturas mexicanas no fueron suficientes para cubrir el volumen de las importaciones manufactureras. *Este comportamiento se aprecia claramente en la siguiente cuadro:*

Cuadro No. 11

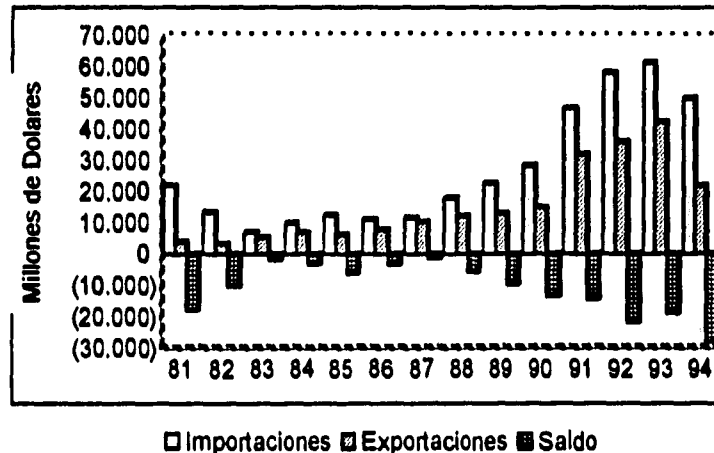
**Balanza Comercial Manufacturera**  
**1981-1994**  
(millones de dólares)

Año	X	M	Saldo
81	4.105	22.044	- 17.939
82	3.395	13.571	- 10.176
83	5.457	7.119	- 1.662
84	7.000	10.035	- 3.035
85	6.436	12.528	- 6.092
86	7.969	11.202	- 3.233
87	10.499	11.854	- 1.355
88	12.332	18.119	- 5.787
89	13.191	22.831	- 9.640
90	15.138	28.523	- 13.385
91	32.503	46.967	- 14.464
92	36.307	58.235	- 21.928
93	42.618	61.568	- 18.950
94	22.039	50.168	- 28.129

Fuente: Banco de México.

En la siguiente gráfica se muestra también que las importaciones descendieron durante los años más recesivos de la economía del país y se incrementaron en cuanto ella se recuperó. Por el lado de las exportaciones manufactureras, que aumentaron en un 263% entre 1982 y 1988, queda de manifiesto el buen desempeño del sector manufacturero mexicano y de su proyección hacia el exterior.

**Balanza Comercial Manufacturera  
1981-1994\***



\* Fuente: Datos actualizados por el Banco de México. de 1991 a 1993, se incluye el valor de los flujos brutos de las operaciones realizadas por la Industria Maquiladora, por lo anterior estas cifras no son comparables con las reportadas en años anteriores. Lo anterior con la finalidad de señalar el alto grado de importaciones que realiza la Industria maquiladora de exportación, lo cual se refleja en el escaso consumo de bienes nacionales.

Ahora bien, en comparación con el periodo 1982-1988, en el que las exportaciones manufactureras crecieron sustancialmente, para el periodo que va de 1988 a 1994, las exportaciones manufactureras solamente aumentaron en 79%, mientras que las importaciones lo hicieron en un 177%.

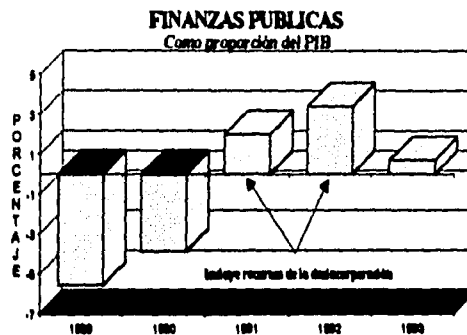
#### **2.4.5. Finanzas públicas.**

En lo que se refiere a las finanzas públicas, a partir de 1989 se consideró su saneamiento una prioridad para poder sustentar el crecimiento sobre bases sólidas. Por tal motivo, se planteó la necesidad de lograr un superávit en ellas; en este sentido, el estricto control del gasto público y el incremento de los ingresos presupuestales permitieron reducir considerablemente la brecha financiera del sector público. Esto sin considerar los ingresos obtenidos por la desincorporación de entidades públicas, cuyo impacto positivo también provino por la reducción de las transferencias hacia empresas que, en muchos casos, ya no eran viables. El comportamiento numérico y gráfico de este proceso se muestra así:

**FINANZAS PÚBLICAS 1/  
MILLONES DE NUEVOS PESOS**

PERIODO	INGRESOS TOTALES	GASTOS TOTALES	DEFICIT/SUPERAVIT 2/ NOMINAL	% DEL PIB
1989	149,088	173,707	-28,455.0	(5.6)
1990	203,486	218,873	-26,914.0	(3.9)
1991	259,522	232,918	16,932.0	2.0
1992	308,713	257,709	35,054.0	3.4
1993	290,496	277,199	8,243.0	0.7

1/ Para 1991 y 1992 se incluyeron las estimaciones de la privatización.  
2/ Se refiere al déficit o superávit financiero (incluye fuentes de financiamiento).  
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México



Por lo que se refiere a los ingresos tributarios, puede decirse que superaron lo esperado de ellos, como resultado de las reformas fiscales que ampliaron la base gravable y mejoraron el control y la fiscalización de las obligaciones de los contribuyentes.

En lo que toca a la reducción del gasto presupuestal, en buena medida fue logrado gracias a los menores pagos que se hicieron por concepto de intereses sobre la deuda pública, conseguidos, a su vez, como resultado de la renegociación de la deuda externa y el pago de la deuda interna mediante la aplicación de los recursos obtenidos de la venta de empresas públicas.

Con el saneamiento alcanzado en las finanzas públicas se crearon las condiciones para aumentar significativamente el gasto social, sobretodo en aquellos rubros que requerían de una atención urgente por el rezago que tuvieron en el período inmediato anterior al considerado como fueron: la educación, la salud, la vivienda y la alimentación entre otras. Además, permitirían el diseño y aplicación de programas como el de Solidaridad que jugarían un papel destacado en el ámbito nacional.

## 2.5. El comportamiento de la economía mexicana y su impacto en el sector industrial.

No cabe la menor duda que durante los últimos años la economía mexicana ha ido experimentado cambios significativos en su estructura, funcionamiento y orientación: pasó de un escenario de economía cerrada con un mercado interno protegido, una fuerte rectoría del Estado a través de una intensa participación manifestada en el establecimiento de subsidios, precios y tarifas de bienes y servicios públicos y excesivas regulaciones; a otro, de una

economía abierta en la que se pretende que los particulares asuman el papel protagónico en el impulso del crecimiento económico, en el que prácticamente se han eliminado los subsidios y se busca operar con finanzas públicas equilibradas y sin déficit presupuestal. En el proceso de esa transición, los sectores económicos también han experimentado alteraciones significativas en su forma de operar y en su composición; en él, quizás sea el sector industrial el que, hasta el momento, ha mostrado una readecuación más acusada que la de otras actividades.

Sin embargo, el hecho de que sea el sector industrial en el que de manera más evidente se plantee su transformación productiva, obedece sobretodo a su carácter de articulador de la economía y a su peso específico en ella. Ciertamente, en la transición hacia una economía abierta, lo que se busca por todos los medios es eficientar y dotar de capacidad de competencia a todas y cada una de las actividades económicas con el fin último de conquistar mercados. En el caso de México, el proceso de apertura se ha dado en un contexto de crisis y condiciones muy desiguales respecto a los precios y calidades de los países con los que se compete para no hablar de la intensidad y rapidez que ha tenido, que muchos productores industriales mexicanos de diversas ramas han sido orillados a desaparecer del mercado.

La apertura de la economía mexicana hacia el exterior ha significado no sólo arraigar la competencia como forma de operar de los agentes económicos en lo interno, sino obligarlos a que en los mercados internacionales participen únicamente los más aptos. Esto, sumado a las condiciones históricas en que se conformó la industria mexicana, ha determinado que en la práctica sean las empresas más estructuradas productivamente y con respaldos financieros, las que puedan tener un acceso real al mercado externo. Dicho en otros términos, las empresas industriales que en México pueden jugar ese nuevo papel son las que más han avanzado en la concentración y centralización de capital, que de manera esquemática son las que irrumpieron en la economía nacional como subsidiarias de monopolios extranjeros o como transnacionales, siendo escasas las de origen nacional que pueden hacerlo.

En este contexto, resulta falaz hablar de la participación de pequeñas y medianas empresas en ese proceso de apertura. Es más, si aún antes de darse esa apertura, el peso de ese tipo de empresas en el valor agregado del sector nunca tuvo un lugar significativo; después de ella, y de que un número muy importante de esas empresas no pudieron sortear sus implicaciones, resulta por lo menos aventurado fincar en su proyección futura la

responsabilidad del crecimiento de la economía. En todo caso, se debe tener claridad de que cualquier esfuerzo tendiente a impulsar la modernización de este segmento del sector industrial, es el de buscar integrarlas dinámicamente al proceso de globalización, pero sobretudo con la intención social de hacerlas viables y que adquieran permanencia, dada la cantidad de ocupación que generan.

**Por lo menos en los últimos diez años las manufacturas del sector industrial mexicano han tenido una transformación profunda en su estructura, la cual aunque todavía no ha concluido, ya muestra avances notables en cuanto a la adaptación de algunas ramas y empresas que participan en ellas a las nuevas condiciones que está marcando la apertura.**

Bajo esta óptica, de apertura económica, la participación del sector manufacturero en la generación del producto interno bruto, en términos reales, fue mayor que el obtenido por la economía en su conjunto. Sin embargo, como se señaló en el primer capítulo de este trabajo, a partir de 1992 se evidenció una tendencia recesiva en la industria manufacturera hasta alcanzar una tasa de crecimiento negativa de -1.48% para 1993. Esta situación mejoró en 1994 con el impulso de algunas ramas como la de hilados, la de tejidos, la de fibras duras y la de equipos y aparatos electrónicos que revirtieron aquella tendencia, logrando el sector manufacturero un crecimiento de 3.5% en el primer semestre del año.

Sin embargo, las expectativas del sector manufacturero están determinadas por el *impasse* en que se encuentran las inversiones y el gasto interno y, asociadas al alza en las tasas de interés real, a las dificultades de acceder al crédito y a los factores de incertidumbre (políticos y sociales); todos ellos elementos que, hoy por hoy, afectan negativamente el desempeño de esas actividades en el país.

A partir de lo expuesto, es necesario puntualizar que el impacto que la apertura económica del país ha tenido en el desempeño de las ramas del sector industrial, se manifiesta en que las más dinámicas han sido las de la cerveza y la malta, la petroquímica básica, la de vidrio y la de automóviles, que en conjunto muestran una intensidad relativa de capital (es el cociente de acervos de capital / ocupaciones remuneradas), por encima de la media manufacturera. (Véase el cuadro No. 1 del anexo estadístico).



Asimismo, se observa que son 13 las ramas del sector que presentaron una mejor adaptación al proceso de apertura y, en consecuencia, son las que obtuvieron un mayor crecimiento en el PIB y en su intensidad de capital. Dentro de este grupo de ramas industriales, las más intensivas en capital como la automotriz y la petroquímica básica, resultaron tener un crecimiento superior varias veces al del total manufacturero y al del resto de la economía. (Véase el cuadro No. 1 del anexo estadístico).

Por lo que toca a la productividad del trabajo y del capital en el sector manufacturero se puede decir que presentaron un alza sobresaliente entre 1987 y 1991, elevándose sus tasas medias muy por encima de las del resto de la economía. La productividad del trabajo registró entre esos años una tasa de crecimiento anual promedio del 10%; y la del capital de 8.3%. (Véase el cuadro No. 1 del anexo estadístico).

A su vez, el empleo manufacturero, fue durante el período analizado menor a la expansión de la oferta de trabajo, siendo tan sólo el las ramas de la petroquímica básica, la automotriz, la de preparación de frutas y legumbres y la de carrocerías, motores y accesorios para automóviles y la de equipos y aparatos eléctricos, las que crearon empleos a un ritmo mayor al requerido por el crecimiento de la PEA. De hecho, sólo cinco ramas expandieron su ocupación por encima del 4% anual. (Véase el cuadro No. 1 del anexo estadístico).

En lo que concierne a las pequeñas y medianas empresas, el impacto de la apertura no es fácil de medir por la complejidad que entraña el análisis de ellas. De entrada y como ya lo señalé en el perfil de la pequeña y mediana industria, Capítulo I, inciso 1.2 de este trabajo; las clasificaciones que se han hecho de este tipo de industrias además de arbitrarias, se han establecido a partir de criterios que están en función de la operación institucional como es el caso de la de Nacional Financiera; de ahí, que la realidad operativa de estas empresas se encuentre muy por debajo de los parámetros establecidos, sobretodo en el caso de las pequeñas. Otro factor a considerar en este caso, es el de que un buen número de este tipo de empresas operan en la llamada "economía informal", razón por la que la información acerca de ellas es prácticamente nula.

Con base a las estadísticas disponibles, a partir de 1991 el número de establecimientos y del personal ocupado exclusivamente en la pequeña empresa del sector manufacturero (criterio de clasificación de la SECOFI y de NAFINSA), se han visto reducidos en aproximadamente un 4%, situación que si bien no muestra por sí misma el deterioro de la

planta productiva de este tamaño de empresa, si ofrece un panorama de las tendencias que, en general, son las mismas que tiene el sector industrial en cuanto al empleo se refiere. Ahora bien, si consideramos este hecho y lo englobamos a lo ocurrido en la mediana empresa, llegamos a la conclusión de que en los últimos años no ha habido un crecimiento equiparable de estas empresas acorde con las necesidades de la economía y del país.

De esta manera, encontramos que a la par de la desaparición de muchas pequeñas unidades productoras, también existen ramas productivas que tienden a desaparecer como es el caso de la industria del curtido y del calzado, la cual en 1984 contaba con 6,038 empresas<sup>28</sup>, de las cuales 78% se consideran microindustrias, 19% de pequeñas empresas y 3% son medianas y grandes empresas. Para esta rama productiva la apertura económica del país se ha traducido en una abrupta caída en su producción, en particular, de calzado, pues de producir 232 millones de pares en 1985, solamente produjo 175 millones en 1994; es decir, tuvo una tasa de crecimiento negativa del 32.57%.

**Lo anterior muestra el impacto desfavorable que ha tenido la apertura comercial para algunas ramas productivas del país, así como en empresas de diferentes estratos. Sin lugar a dudas cabe considerar que la propia dinámica de la pequeña empresa la ha llevado a sortear en muchas ocasiones esta competencia desleal por medio de diferentes mecanismos, entre los que destacan: el pasar de la actividad formal a una economía informal; pasar de ser una empresa productora a una comercializadora; y en muy pocos casos participando de los esquemas de asociacionismo.**

En síntesis, el cambio estructural registrado en el sector manufacturero está caracterizado por los siguientes elementos:

- Un aumento de la productividad tanto del trabajo como del capital, asociada a una mayor utilización de las capacidades disponibles en el periodo que va de 1987 a 1991. Esta mejora en la productividad parece no haberse visto acompañada, en muchos casos, por la incorporación de las más nuevas tecnologías y de una ampliación neta de la capacidad productiva, tal como lo muestra el comportamiento de la importación de bienes de capital durante el periodo señalado. Además, los esfuerzos para impulsar la innovación tecnológica se encuentran por debajo de las expectativas deseables.

---

<sup>28</sup> Según datos del IMSS para agosto de 1994.

- **En contraposición a lo esperado, las manufacturas en su conjunto han disminuido relativamente su intensidad de capital.**
- **Las ramas con más dinamismo en su actividad han registrado los mayores aumentos en sus tasas de retomo; mostrando con ello un alto grado de respuesta al nuevo marco macroeconómico.**
- **El carácter heterogéneo del cambio estructural reciente, ha dado lugar a un proceso que excluye la posibilidad de generar empleos.**
- **En el comercio exterior destaca el auge en exportaciones, particularmente en la rama de automóviles, lo cual nos comprueba que las empresas que pueden aprovechar las oportunidades de la apertura económica son las grandes empresas, muchas de las cuales en realidad ya destacaban como fuertes exportadoras durante la época previa a la apertura comercial.**
- **Las dificultades que en el ajuste han experimentando las pequeñas y medianas empresas son tan grandes que no tienen, salvo casos muy excepcionales, la posibilidad de insertarse en los mercados globalizados.**

## **El financiamiento a la pequeña industria como soporte de la modernización microeconómica.**

### **3.1. La modernización microeconómica.**

En el escenario arriba planteado, la expectativa deseable sería la de lograr una modernización microeconómica, la cual permitiera a las empresas de dimensión reducida tener la posibilidad de participar de manera más activa en los nuevos procesos desencadenados con la apertura económica. Alcanzar esta expectativa, implicaría la necesidad de desarrollar y arraigar una nueva cultura empresarial que permitiera a los empresarios adoptar actitudes diferentes a las que hasta ahora han mostrado, para posibilitar a sus empresas, adaptarse a los cambios y asumir un nuevo rol en el mercado; esto es, se requiere de una gran transformación en el modo de operar de las empresas para permitir el surgimiento de asociaciones estratégicas, la reconceptualización de las relaciones laborales y la orientación de la actividad de las empresas hacia la creación de ventajas comparativas.

Por su parte, el Estado, sin tener el papel protagónico del proceso, debe marcar las directrices del mismo, toda vez que las características políticas y sociales de México le imponen la necesidad de equilibrar las ausencias de elementos que se dan en otros países. Bajo esta óptica, el cambio estructural tiene que estar dirigido expresamente a formar a los empresarios, a los trabajadores y a las autoridades en la cultura de la competencia y de la eficiencia que el mercado internacional está exigiendo. Además, se tiene que persistir, como tarea fundamental y prioritaria, en la remoción de los obstáculos que inhiben el crecimiento económico como pueden ser:

- ⇒ La inadecuada infraestructura para exportar.
- ⇒ La falta de calidad y la inadecuación del sistema educativo a las necesidades de la industria y de la modernización del país en general.
- ⇒ La falta de calificación y de capacitación de la mano de obra no calificada.
- ⇒ La necesidad de establecer una legislación laboral acorde con la nueva realidad del aparato productivo del país.
- ⇒ La obligación de impulsar procesos de diseño y adaptación de tecnologías que combinados con las importaciones que se hacen de ella den como resultado la obtención de niveles adecuados de productividad de las empresas. Esto sin contar con la necesidad de vincular cualquier proceso de incorporación de tecnología al aparato productivo con su extensión en el sistema educativo.

**No sólo se trata de impulsar mayores reformas, sino de profundizar y consolidar las ya emprendidas, desde años atrás, con el único objetivo de afianzar de manera definitiva las bases en las que descansará el desarrollo económico. Por ello, la eliminación de regulaciones, la descentralización, el buen manejo de las finanzas públicas y la disminución de la inflación, entre otros, son factores en los que se tiene que enfatizar para incidir en la transformación de la estructura económica mexicana, independientemente si constituyen o no recetas de la corriente neoliberal o de cualquier otra.**

**Sin embargo, entre las medidas a promoverse para impulsar la modernización microeconómica están las siguientes:**

- Apoyar a las empresas de menor estrato que sean viables y cuenten con disposición para mejorar su posición competitiva, a partir de la incorporación de cambios o ajustes en su operación cotidiana (en administración, en planeación, en compras, en la producción y en la comercialización).**
- Fortalecer la posición y participación de las pequeñas y medianas empresas en el mercado interno, procurando ampliar su presencia en los mercados externos de forma indirecta como proveedor de empresas exportadoras.**
- Propiciar la actualización tecnológica de las empresas de escala reducida, mediante la incorporación de programas de calidad y capacitación, que contribuyan a mejorar sus potencialidades de crecimiento para la generación de satisfactores y fuentes de trabajo.**
- Contribuir al impulso del desarrollo regional y al aprovechamiento racional de los recursos naturales mediante la ubicación de pequeñas y medianas empresas.**
- Arraigar en las pequeñas y medianas empresas una cultura ecológica mediante una legislación que haga compatible el crecimiento industrial con el cuidado y el mejoramiento del entorno ecológico. Para lograrlo se requiere precisar sanciones que realmente tengan en una primera fase un carácter coercitivo.**

- **Profundizar las acciones encaminadas a la desregulación y simplificación administrativa, especialmente a nivel de Estados y municipios, que permita emerger a la iniciativa privada a través de empresas de toda índole.**
- **Diseñar una estrategia corporativa que responda con eficacia a las exigencias del mercado en materia de calidad, precio y servicio al cliente, para que halla un aumento en la eficiencia y productividad de la empresas de menor tamaño.**

**En este sentido, la modernización microeconómica debe plantearse también bajo una política económica en la que haya una estrategia industrial activa, una adecuación de la infraestructura y una participación de las organizaciones empresariales con representatividad real que apoyen los esfuerzos de transformación de sus agremiados.**

**Así pues, el objetivo de modernizar a pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero es el de dotarlas de capacidad de continuar participando del mercado pero en condiciones nuevas en las que a través del asociacionismo y del integracionismo -como se ha dado en los países en los que este tipo de empresas juegan un papel importante- les sea factible producir con calidad y costos que, a su vez, les de la posibilidad de crecer y de mejorar los ingresos de sus participantes.**

**Sin embargo, deseo reiterarlo y subrayarlo, en el caso de México con un proceso de apertura avanzado, las pequeñas y medianas empresas como tales (despojadas de la deformación que produce en su análisis la clasificación arbitraria que se hace de ellas), no sólo deben ser insertadas en las corrientes y pautas de las grandes empresas exportadoras, sino, al mismo tiempo, se les tiene que incentivar por su característica de empleadoras de mano de obra para contribuir a reducir la brecha entre la oferta y demanda de empleo, toda vez que las tendencias apuntan a que la economía en su conjunto y, en lo particular, el sector Industrial no tendrán, ni siquiera en el largo plazo, capacidad de generar empleos. Ciertamente, en todo el mundo las pequeñas unidades de producción suelen constituirse como una de las pocas opciones de trabajo para la población de escasos recursos y, en particular, para los desempleados, permitiendo además la incorporación tanto de jóvenes como de mujeres a la actividad productiva, situación que se ha manifestado de manera más aguda tanto en las épocas de crisis económica como en los procesos de ajuste o reforma estructural.**

Retomando las ideas anteriores, sería menester conciliar los mecanismos de promoción para el desarrollo de este estrato de empresas, específicamente de las que participan en las manufacturas con el propósito de generar empleos. En especial, habría que pensar en una nueva estrategia de financiamiento que tuviera como propósito, además de eliminar las barreras que existen para la colocación de recursos entre estas empresas para hacerlas viables económicamente, un amplio sentido social, tomando en consideración el papel que hasta ahora han desempeñado en la generación de empleos y, por ende, de ingresos.

Una política orientada en ese sentido implicaría considerar que los montos a otorgarse estarían en función del tamaño de cada empresa, del desempeño que hubiera registrado y de la importancia de la rama en la que estuviera ubicada. Así, no sólo se otorgaría apoyo a las pequeñas empresas que tuvieran proyectos viables, sino también a las que estuvieran en condiciones de viabilidad aunque no contaran con un proyecto; ambos casos bajo la supervisión de una institución específica al desarrollo industrial.

### **3.2. Situación actual del financiamiento para las empresas del sector manufacturero en México.**

En este apartado se pretende resaltar la importancia que tiene el financiamiento en la instrumentación de una política industrial orientada a la modernización del aparato productivo en sus diferentes estratos; y considerar el financiamiento dirigido hacia las empresas de menor tamaño no sólo con criterios de rentabilidad sino como parte de una inversión social, ya que actualmente uno de los mayores obstáculos para la colocación de créditos por parte del sistema financiero, es la falta de garantías que ofrecen este tipo de empresas.

En México, desde 1988 el financiamiento ha estado condicionado a los resultados obtenidos en el control de los índices inflacionarios y en la corrección de las finanzas públicas. Esta estrategia ha determinado que el financiamiento dirigido hacia el sector industrial, particularmente el destinado a las empresas de menor tamaño, actualmente tenga un alcance limitado. Solamente NAFIN que es una de las principales colocadoras de crédito en el sector industrial, redujo su techo financiero en más del 50% en 1995, pasando de 55 mil millones de nuevos pesos en 1994 a 25 mil millones, sin contar con la obligada reducción que implica el índice inflacionario ni las crecientes tasas de interés, lo cual ha obligado a muchas empresas a pasar a formar parte de la cartera vencida del sistema financiero mexicano.

Por lo que toca a las tasas de interés, su incremento y su comportamiento errático a lo largo de 1995 ha inhibido casi por completo la posibilidad de que las empresas programen sus presupuestos de operación y se hayan visto obligadas, en el mejor de los casos, a trabajar sin liquidez. Hasta el 19 de diciembre de 1994 la perspectiva de financiamiento cambio radicalmente, las tasas de interés hasta entonces fluctuaban en promedio sobre el 17% (CETES), en tanto que en lo que va de 1995 se ha registrado en promedio una tasa por arriba del 50%, misma que en ocasiones ha llegado a ser mayor 100%, lo cual explica por sí sólo la poca disponibilidad de recurrir al crédito, así como el incremento desmesurado de la cartera vencida.

Sin embargo, no son estas las únicas limitantes a los que se enfrenta el sector industrial, sino que además tiene obstáculos que inhiben que tenga una relación adecuada con la banca, como lo son con frecuencia las políticas, los criterios y las condiciones con las que estas instituciones atienden la demanda crediticia de las empresas, que no sólo son distintas sino que llegan a tener diferencias sustanciales<sup>29</sup>.

En lo que se refiere al fondeo de la banca de fomento, estas son tan diversas entre sí, que condicionan a que las tasas activas disponibles varíen considerablemente de institución a institución. Por ende, también son distintos los requisitos y garantías que, a su vez, requieren para otorgar su apoyo, independientemente de que se trate del mismo usuario del crédito y la misma finalidad de la inversión. Es por ello que una de las mayores trabas que enfrentan las pequeñas empresas es que gran parte de los recursos de la banca de fomento se canalizan a través de la banca comercial y que, por lo tanto, se otorgan con sus criterios.

Casi al concluir 1995, las condiciones que se vislumbran para el siguiente año en la planta productiva son sumamente difíciles, ya sea por las tasas de interés, por la contención del gasto público o, bien por el ya prolongado estancamiento de los salarios, independientemente de la pérdida del poder adquisitivo. En fin, todos ellos constituyen factores que influirán negativamente en el comportamiento de la actividad industrial.

Los estrategas de la política económica deberían considerar que el volumen de recursos foráneos que el país requiere, están en función del nivel de las tasas de interés y de

---

<sup>29</sup> Esto es, que no ha habido una definición precisa de cual es el campo de acción de cada sociedad nacional de crédito, mostrando claramente que no hay vocación única y excluyente.



la apreciación del riesgo político que se vive en el país; y que estos factores tienen un alto grado de volatilidad, hecho que ampliamente se ha demostrado con la inestabilidad de las tasas activas, mismas que han creado enormes problemas de certidumbre a los usuarios del crédito tanto para planear adecuadamente sus finanzas como para programar el servicio de su deuda.

Cabe señalar que lo que no puede seguir siendo permisible es que el gobierno solape al sistema financiero como la ha venido haciendo, de tal manera que mientras este sector obtiene utilidades, la economía en su conjunto registre modestas tasas de crecimiento del PIB; y que para 1995 se le respalde con recursos del Banco de México para que no se descapitalicen por el crecimiento de la cartera vencida.

Bajo este contexto, la problemática real de la pequeña y mediana industria, se traduce sobretodo en las opciones de financiamiento, las cuales para la mayoría de esas empresas no son muchas, ya que la cobertura de la banca de fomento es tan sólo una parte proporcional del total de la demanda del sector que ha representado en promedio alrededor del 6% del PIB en los último lustro antes de 1995. Además, habrá que considerar que en México para todos los casos de financiamiento, la tasa activa es superior al costo de la captación con el fin de eliminar cualquier posibilidad de subsidio, cuestión que desde ningún ángulo resulta atractivo para este tipo de empresas.

Por otra parte, habría que añadir que los mercados crediticios en México se han ido sofisticando y con ello han ido ofreciendo distintas opciones e instrumentos, a través de los cuales es factible para cierto tipo de empresas obtener financiamiento. Hoy en día, aparte del crédito otorgado por la banca de primer y segundo piso, existen opciones de arrendamiento puro y financiero, factoraje y crédito con base a inventarios de insumos y productos; asimismo, se puede obtener financiamiento a través de distintos instrumentos de bursatilización, entre los que destacan: cartera, cuentas por cobrar, papel comercial, aceptaciones bancarias y contratos de exportación.

También para la gran industria, sobretodo la exportadora, el acceso al crédito externo representa una real oportunidad <sup>30</sup>. Sólo escasas, empresas de algunas ramas productivas

---

<sup>30</sup> Cabe recordar brevemente que desde que el gobierno mexicano suspendió, temporalmente, en agosto de 1982, el servicio de su deuda externa, el crédito bancario del exterior ha permanecido muy restringido para las empresas mexicanas. Después de que la deuda externa bancaria fue reestructurada en varias ocasiones y en el arreglo final de la deuda gubernamental (1990), hubo una quita del principal y el sector privado terminó pagando, en promedio tan sólo una parte de su deuda, los bancos extranjeros decidieron desde entonces retirarse del mercado mexicano, situación que solo se cambió de manera marginal.

lograron acceder al financiamiento exterior como lo fue la automotriz, la cervecera, la electrónica, la de computación y la petroquímica, entre otras. Es en estas ramas en las que se ha generado el mayor dinamismo en su crecimiento y su participación en el total de las exportaciones y en las que ha sido factible financiar en condiciones comparativamente favorables sus compras de equipo, su capital de trabajo, sus exportaciones, sus inversiones de pre-exportación y aún anticipar sus ingresos derivados de contratos de futuras exportaciones. Una situación similar se aprecia en las empresas transnacionales, las cuales se financiaron en el exterior, tomando para ello ventaja de los bajos niveles de las tasas de interés que prevalecieron en esos mercados y la estabilidad del tipo de cambio del peso mexicano que se tenía hasta finales de 1994.

**Lo que sin duda constituye una realidad, a pesar de los intentos que en ese sentido han hecho instituciones como NAFIN, es la absoluta falta de posibilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial de acceder al crédito. En lo que va de 1995 sus perspectivas de lograrlo no sólo se estrecharon, sino que prácticamente se cancelaron, ya que de las pocas que lograron antes de este año conseguir algún crédito con la banca comercial o algún intermediario financiero, hoy forman parte de la cartera vencida de estas instituciones.**

En conclusión, el camino hacia la modernización y la eficientización de la planta productiva nacional pasa, entre otros muchos factores, por la posibilidad de acceder cualquier tipo de empresa a un financiamiento competitivo en condiciones similares, tanto en los términos en que se pactan como en las opciones ofrecidas por los diversos instrumentos, a los que pueden acceder las empresas de otros países, particularmente con los que tiene relaciones comerciales México.

### **3.3. Programas de apoyo focalizados hacia la pequeña industria.**

Es importante señalar que el dinamismo de la industria no está en función exclusiva del crédito atractivo y oportuno, ya que también puede activarse por mediación de otros mecanismos e instrumentos como lo pueden ser los subsidios, los precios diferenciales, el apoyo promoclinal, el acceso a tecnología de punta y la capacitación. En este orden de ideas, resulta imprescindible contar con diagnósticos sectoriales que faciliten la aplicación de esos instrumentos, así también es necesario la creación de una oficina especializada en la

promoción de la actividad industrial, que evite la discrecionalidad con la que hasta ahora se han comportado las diversas instituciones financieras y dependencias del gobierno, cuando menos en la última década.

Desde 1953, cuando se crea el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña, hasta la actualidad, los apoyos que ese segmento del sector industrial ha tenido resultan diversos. Inclusive, a pesar de que en los hechos los últimos gobiernos han optado por la aplicación de políticas industriales pasivas, su interés por otorgarles apoyos a este tipo de industrias ha sido tan manifiesto que en su discurso se han constituido en una prioridad apoyar a este estrato productivo en cuanto a crédito, modernización, infraestructura industrial, desarrollo tecnológico y asistencia técnica, los cuales se aprecian claramente en los diversos fideicomisos o entidades autónomas dedicadas a promover su desarrollo.<sup>31</sup>

En lo que respecta al apoyo directo por medio de programas a la pequeña y mediana industria, resulta importante señalar el papel coordinador del Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (1978), el cual establecía un equilibrio en la estructura de mercado, tratando de eliminar la concentración oligopólica en las industrias más dinámicas, así como la articulación de la gran empresa con la pequeña y mediana, bajo lo que se denominaría posteriormente como empresas de subcontratación<sup>32</sup>.

No es sino hasta principios de 1989, cuando NAFIN reestructura sus fondos, otorgando un fuerte impulso a diversos programas encaminados a solucionar los problemas que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas, hecho que fue reforzado en 1991, cuando se pone en operación el Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.<sup>33</sup> En éste programa, las empresas clasificadas como

---

<sup>31</sup> La reforma financiera de finales de los ochenta convirtió la banca de desarrollo en banca de segundo piso, racionalizando su estructura al asignarles a NAFINSA y BANCOMEXT el manejo de los fondos de fomento. La reforma de NAFINSA implicó el reforzamiento de sus programas de apoyo al sector privado (PROMYP, Modernización, Desarrollo Tecnológico, Infraestructura Industrial, Mejoramiento del Ambiente y Estudios y Asesorías) pues los fondos canalizados se incrementaron considerablemente entre 1989 y 1992. Los saldos de créditos otorgados a través de esos programas que en 1989 representaban el 2% del PIB manufacturero llegaron en 1992 a ser del orden del 7.2%. Siendo los programas más importantes los de la mediana y pequeña empresa y el de modernización, ya que absorbieron cerca del 95% de los créditos acordados. Asimismo, Nafinsa fusionó los fondos de fomento que brindaban atención a este tipo de empresas, además incorporó al Fonel; incorporándose 39 programas diferentes que tenían estos fondos.

<sup>32</sup> Nacional Financiera.

<sup>33</sup> El 28 de febrero de 1991 se dio a conocer el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Revista "Presencia". Nacional Financiera, marzo-abril 1991, Núm. 2 Pág. 10

microindustria e industria pequeña gozarían de la preferencia para el otorgamiento de los apoyos independientemente de la actividad industrial que realizaran. De esta forma se pretendía pasar de una política generalizada hacia otra con una focalización definida. Entre los objetivos de este programa se destacan:

1. Fortalecer el crecimiento de la industria micro, pequeña y mediana;
2. Elevar su nivel tecnológico y de calidad;
3. Promover la creación de empleos productivos y permanentes; y,
4. Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.

Vale la pena acotar que este programa contiene un análisis sobre lo que debería ser el proceso de industrialización en el país, a diferencia de la ausencia de este tipo de planteamientos durante la década de los ochentas, en la que, como se ha señalado, los principales pronunciamientos en torno a la industria estuvieron enmarcados bajo la propuesta de impulsar una política pasiva. A su vez, se debe señalar que este programa significó un avance importante en el apoyo a las pequeñas empresas respecto a lo que hicieron los programas anteriores, por ejemplo:

- Consideró a la dispersión de la microindustria como un obstáculo para la consecución de beneficios; por tanto, propuso la constitución de consorcios bajo la figura legal de "Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público", la cual tiene la ventaja de otorgar a este tipo de industria un mayor acceso a los recursos financieros y mejores condiciones para la adquisición de materias primas, insumos, tecnología y activos fijos, mediante un proceso nacional e internacional de comercialización y subcontratación.
- Propuso el fomento de uniones de crédito con la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de reglas más flexibles para su operación y un nivel más alto de apalancamiento (hasta de 40 o 60 veces de su capital contable).
- En cuanto a tecnología, se propuso la utilización del Centro de Investigación Gubernamental (laboratorios nacionales de fomento industrial) y de los centros de investigación y desarrollo de tecnología de

las instituciones educativas públicas para dar asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo de productos, adaptaciones, selección de maquinaria, control de calidad y empaque; y finalmente,

- Se puso mayor énfasis en lo que se refiere a la subcontratación, la cual se suponía contribuiría al desarrollo de las PME sobre una base más amplia y participativa.

En ese sentido, este programa respondía al propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado para favorecer la instalación, operación y crecimiento de las empresas reducidas. Para ello se emplearían instrumentos pragmáticos y flexibles con acciones de fomento, que atendieran la problemática y las potencialidades de los estratos empresariales<sup>34</sup>.

Además, en ese programa se propuso que las acciones que se llevaran a cabo estuvieran bajo la observancia obligatoria de las dependencias y entidades de la administración pública federal; asimismo, su ejecución se basaría primordialmente en las vertientes de coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores social y privado, cuya participación se consideró fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del programa y, por lo tanto, serían quienes podrían adoptar y adecuar los instrumentos a sus propias necesidades.

En cuanto a los objetivos específicos de ese programa destacaban los siguientes:

- ↳ Fortalecer el crecimiento de las PME, 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 de exportación.
- ↳ Elevar el nivel tecnológico y de calidad de las PME.
- ↳ Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa, que permitirá a las PME operar con menores obstáculos.

---

<sup>34</sup> Ruiz Durán, Clemente y Zubirán, Schadtler. Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro y pequeñas empresas en México. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa No. 2, Edit. NAFINSA, México, 1992.

- ↳ Fomentar el establecimiento de esas empresas en todo el territorio nacional para coadyuvar al desarrollo regional, a la desconcentración y a la preservación el medio ambiente.
- ↳ Promover junto con ellas, la creación de empleos productivos y permanentes, con base en los menores requerimientos de inversión por unidad de empleo que caracteriza a este estrato de empresas.
- ↳ Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

En cuanto a la organización interempresarial, el programa señala que las dependencias, entidades e instituciones responsables de la ejecución de su ejecución, considerarían la problemática específica que enfrentarían las empresas en relación a su capacidad económica, de mercado, de organización, de tecnología y de capacitación; para mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, así como, para fomentar las formas de asociación para comprar y comercializar, y obtener créditos bajo diversas modalidades.

### **3.4. La experiencia de los países integrantes del Tratado de Libre Comercio.**

El propósito de repasar brevemente las experiencias de los países que se han asociado con el nuestro para comerciar sobre bases similares, es la de contar con un marco de referencia que nos permita saber cómo y de qué manera los gobiernos de esos países apoyan a sus empresas productivas de menor tamaño. Destacan en particular los apoyos directos que reciben esas industrias, lo cual prueba el gran potencial que este estrato tiene para la economía en su conjunto, y que en algunos casos, han sido las generadoras del crecimiento de algunas ramas productivas en esos países. Llama la atención, independientemente de la discrepancia en los criterios de estratificación, que en esos países, así como en otros también con un elevado nivel de industrialización, reconocen la importancia y el papel que juegan las pequeñas y medianas empresas para sus economías.

En efecto, en los países que integran el TLC (Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica, con la posible incorporación de Chile); así como en Japón, Alemania e Italia, se contemplan dentro de sus esquemas de política industrial, acciones directas en favor de las

pequeñas empresas. De manera general se perciben en todos esos países los siguientes apartados encaminados hacia la pequeña y mediana empresa:

1. Instrumentos que facilitan y mejoran el acceso al financiamiento de las pequeñas empresas, a través de tasas de interés preferenciales.
2. Aplicación de medidas tendientes a resolver los problemas financieros de corto plazo mediante créditos fiscales a las empresas de menor escala.
3. Programas diversos que incentivan la competitividad de las PME como son la disposición de tecnología, la asistencia técnica y gerencial y los programas de capacitación.
4. Promoción de sistemas de asociación por medio de empresas integradoras a nivel nacional e internacional, con el objetivo de facilitar la transferencia de tecnología y el acceso a nuevos mercados.
5. Otorgamiento de apoyos fiscales y depreciación acelerada para gastos de investigación y desarrollo.
6. Apoyo directo a las empresas en la capacitación de sus trabajadores a través de instituciones educativas, mediante la transformación de los planes de estudio acordes con las nuevas necesidades de la planta industrial.
7. Eliminación de regulaciones excesivas que afecten el desempeño del aparato industrial.

Es importante indicar que la clasificación que se ha hecho en México respecto de las pequeñas y medianas empresas no corresponde con las que hacen en esos países; sin embargo, el conjunto de empresas consideradas como pequeñas también se encuentran con un elevado diferencial en cuanto a productividad, ventas, tamaño y número de empleados, respecto de las grandes empresas.

Con base a lo anterior, el cuadro No. 13, muestra las diferencias más sobresalientes de la política industrial encaminada a la pequeña y mediana empresa de los países integrantes del Tratado de Libre Comercio con respecto a las aplicadas o en muchos casos anunciadas en México, en los que en este trabajo se han tratado de resaltar los aspectos más relevantes que han incidido en la pequeña y mediana empresa de esos países.

**Cuadro comparativo entre México y sus socios comerciales.**

Países	Medidas adoptadas a favor de la pequeña industria
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Canadá</li> <li>➤ Chile<sup>35</sup></li> <li>↳ E.U.A.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Establecimiento de una red nacional de información para facilitar el acceso a tecnología</li> <li>✓ Programa de ayuda a la investigación industrial, por medio de la asistencia financiera y asesoría técnica.</li> <li>✓ Programas de subvención a las PME que presenten dificultades técnicas.</li> <li>✓ Los subsidios que se otorgan son para la modernización de su planta y equipo.</li> <li>➤ Apoyo a las PME con potencial exportador de productos tradicionales a través de la Dirección de Promoción de Exportaciones.</li> <li>➤ Creación del Fondo de Garantía para Exportadores No Tradicionales, con fondos estatales.</li> <li>➤ Formación de Comités en apoyo a la exportación en asistencia técnica directa, (calidad, diseño y empaque), en capacitación, en consultoría en comercio exterior y en la selección de mercados.</li> <li>➤ Se brinda apoyo a las PME de las regiones con base a sus productos tradicionales.</li> <li>➤ Por medio del Ministerio de Economía se constituyó una subcomisión encargada de examinar los obstáculos y limitaciones de las PME con posibilidades de exportar.</li> <li>↳ La Administración de la Pequeña Empresa atiende las necesidades de los pequeños empresarios, excentándolos del papeleo y otras cargas de índole gubernamental.</li> <li>↳ Hasta 1995, el Estado proporciona el servicio de salud a este estrato, a fin de que este servicio no altere su costos de producción.</li> <li>↳ Este estrato se encuentra apoyado por agencias especializadas como son: <i>Small Business Administrations</i>, el <i>Service Corps of Retires Executives</i> y la <i>National Small Business Unites</i>.</li> <li>↳ Se promueve ampliamente la incubación de empresas en campos universitarios.</li> <li>↳ Se estipula que las adquisiciones del Estado deben, dentro de lo posible contener una proporción de abastecimiento de la pequeña empresa.</li> <li>↳ El esquema de subcontratación es impulsado por el Estado, el cual exige a las grandes empresas subcontratar a pequeñas industrias.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• México</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria micro, pequeña y mediana.</li> <li>• Promoción de nuevos esquemas de asociación.</li> <li>• Sistema de información sistematizada y actualizada de SECOFI, sobre residuos industriales, tecnologías disponibles y oportunidades de mercado.</li> <li>• Simplificación de trámites administrativos a través de la ventanilla única.</li> <li>• Programa de impulso financiero a la MPE por parte de NAFIN.</li> <li>• Se crearon Centros de Desarrollo Tecnológico para apoyar a la industria y La Unidad de Transferencia Tecnológica: como oficina de gestoría de las PyME.</li> <li>• Protección contra la competencia desleal a las ramas de el cuero y calzado y la de textiles</li> </ul>

El anterior cuadro comparativo muestra algunas de las más importantes acciones que involucran a la pequeña empresa en cada uno de esos países, en donde se observa que la intervención del Estado ha sido a través de instituciones o dependencias gubernamentales especializadas en la consecución, en la observación y en la planeación de las metas que se han propuesto las autoridades para eficientar a este estrato productivo insertándolas en el diseño de su política industrial.

En el caso de México, resulta que han existido una gran cantidad de programas e instancias para promover el desarrollo de este estrato de empresas, pero a diferencia de las

<sup>35</sup> Se incluye a Chile dentro del TLC, ya que se prevee su pronta incorporación a este tratado.



**acciones señaladas anteriormente, en México no ha habido un seguimiento de los programas, así como no ha existido una dependencia que se encargue de analizar la problemática de estas empresas, en este caso existen instituciones como NAFIN o BANCOMEXT, que han tratado de apoyar a estas empresas por medio de la asistencia técnica y administrativa, descuidando su función real que es la de canalizar créditos a las empresas; y por otro lado se encuentran Secretarías de Estado como SECOFI y SHCP, las cuales se han dedicado a normar y no a promover la eficiencia de este estrato productivo.**

## **El asociacionismo en México y los intermediarios financieros no bancarios.**

### **4.1. Principales Intermediarios financieros no bancarios.**

El fundamento del asociacionismo descansa en la unión solidaria y participativa de pequeños y medianos empresarios, para que puedan acceder a otros niveles del mercado y con base en una mejor competencia, sustentada en la calidad, en el precio y en la confiabilidad ante sus clientes. El objetivo de esa unión también es superar los grandes rezagos que tienen este tipo de empresarios en materia crediticia y fiscal.

En México, aunque algunas formas de asociacionismo tienen por lo menos 20 años, como es el caso de las uniones de crédito, y otras que datan de no hace más de un lustro, como es el caso también de uniones de crédito y de nuevas formas, como los intermediarios financieros no bancarios, que si bien tienen el mismo objetivo de aquellas, no necesariamente están compuestas por socios tal es el caso de las empresas de factoraje o de las arrendadoras, entre otras; en ningún momento se han logrado constituir en un elemento que realmente haya dado sustento a un cambio siquiera en la forma de trabajar de los empresarios nacionales, ya no se diga en su forma de pensar.

Esto es, a pesar de que en México se han hecho esfuerzos por ir gestando una cultura empresarial en la que los empresarios se despojen del individualismo que los caracteriza para aprovechar las oportunidades que organizados colectivamente pueden alcanzar, no se ha podido consolidar, en buena medida por la actitud arraigada de los que ya son empresarios como de los que pretenden serlo, de ir únicamente sobre lo que les reditúa en lo individual, aún a costa de las propias empresas que supuestamente representan.

Este factor totalmente subjetivo tiene que constituirse en uno de los aspectos que habrán de considerarse en los instrumentos futuros que se utilicen para el sector industrial, con el fin de que por la difusión y la concientización de quienes serán los beneficiarios de una política de fomento a ese sector, adopten y utilicen los mecanismos diseñados para facilitarles su inserción a los nichos de mercado disponibles, pero lo que es más importante, incorporarlos a los retos que plantean la modernización y la globalización de la economía con una mentalidad competitiva y, a su vez, con una convicción de participación y oportunidad, no de ventaja.

Hasta el momento, se ha promovido la actualización de la legislación financiera en todos sus órdenes, con el propósito de eliminar regulaciones excesivas y de establecer otras que permitieran lograr un adecuado funcionamiento de las diferentes formas de asociacionismo<sup>36</sup>. Lo anterior en respuesta a la necesidad de atender segmentos empresariales que la banca comercial y la de fomento habían mantenido marginados del financiamiento, principalmente a las pequeñas y medianas empresas.

Las diversas formas de asociacionismo que se pueden encontrar en el sistema financiero mexicano son las siguientes:

Cuadro No. 14

1. Empresas integradoras.	7. Los almacenes generales de depósito.
2. Empresas de subcontratación.	8. Las arrendadoras financieras.
3. Las uniones de crédito.	9. Las empresas de factoraje financiero.
4. Los fondos de fomento.	10. Las sociedades financieras de objeto limitado.
5. Las sociedades de inversión de capitales.	11. Los fideicomisos "AAA"; y
6. Las sociedades de ahorro y préstamo.	12. Las casas de bolsa.

Sin embargo, para los fines de este trabajo, de esas formas asociativas únicamente se comentarán aquellas que por la forma de constituirse y por su significado resultan relevantes para las empresas pequeñas y medianas. Es decir, las uniones de crédito, los fondos de fomento, las sociedades de inversión de capitales y las sociedades de ahorro y préstamo, representan el universo al que me sujetaré por ser el ejemplo de lo que puede significar el esfuerzo de pequeños empresarios organizados en la creación de instrumentos financieros propios, por medio de los cuales, les ha sido posible concretar algunos de sus proyectos e iniciativas de inversión y reducir su dependencia de los intermediarios financieros tradicionales.

#### 4.1.1. Uniones de Crédito.

El objetivo de las uniones de crédito que están clasificadas como sociedades anónimas de capital variable, es el de agrupar a personas físicas y morales dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales o mixtas, que conformen pequeñas y medianas empresas productivas para que sean sujetas de crédito y que en conjunto mejoren su capacidad negociadora ante los mercados financieros que, a su vez, les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos.

<sup>36</sup> Conforme a la legislación financiera vigente, se entiende que son todas aquellas instituciones del ramo que no son autorizadas para captar y colocar de manera masiva y amplia recursos del público, ni recibir depósitos en cuenta de cheques, ya que esta es función propia de la banca comercial.

Las uniones de crédito tienen su marco legal en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, las cuales apoyan de manera principal en sus propios asociados quienes tienen que contribuir a la formación de su capital para beneficiarse del crédito otorgado por ellos mismos; es decir, forman células financieras que tienen la ventaja de que se conocen entre sí y califican a los buenos y malos clientes para la unión. De acuerdo con esa Ley, las uniones de crédito tienen un amplio margen de acción que les permite efectuar desde operaciones propias para el otorgamiento del crédito hasta aquellas que incluyen la preparación de proyectos y su promoción en el fomento económico.<sup>37</sup>

En las nuevas atribuciones que otorga ésta Ley para que las uniones de crédito tengan funciones como las de ofrecer garantías o avales a sus asociados; así como las de recibir préstamos de sus propios socios, de la banca comercial y de instituciones financieras del exterior; y emitir títulos de crédito. Todo este paquete implica elevar la capacidad de gestión de las propias uniones de crédito con el fin de que puedan asumir estas responsabilidades. En este sentido, la Banca de Desarrollo debe considerar a las uniones de crédito no sólo como intermediarios financieros colocadores de recursos financieros entre sus agremiados, sino como entes que fortalecerán a las unidades de fomento económico para consolidar su vocación productiva a nivel nacional.

Actualmente existe un cambio cuantitativo muy importante en el número de uniones, lo cual ha sido resultado de una activa promoción por parte de la banca de desarrollo. En 1989, NAFIN tenía concedidas líneas de crédito a solamente 32 uniones, en tanto que para finales de 1994 el número de ellas supera las 350. De igual forma, se ha incrementado el número de empresas atendidas, estimándose que en el transcurso de ese año la institución canalizó recursos financieros a más de 100,000 empresas, de las cuales el 15% son clientes de las uniones de crédito.<sup>38</sup> Este cambio cuantitativo, ha puesto de manifiesto la necesidad de efectuar ajustes importantes por parte de la autoridad que regula a las actividades de las uniones de crédito para revisar y fortalecer la supervisión y evitar, el mal uso de los recursos y la acumulación de cartera vencida; así como promover una mayor responsabilidad de las empresas asociadas respecto a los compromisos de la propia unión de crédito.

Por último, para dar una idea de la creciente importancia de las uniones de crédito como instrumento de la pequeña empresa para allegarse recursos financieros, baste señalar

---

<sup>37</sup> Uniones de Crédito; "Cuadernos de Micro Empresa", Nacional Financiera. 1991.

<sup>38</sup> Nacional Financiera. Informe Anual de Actividades, 1993. Pág. 4 a 6

que en 1990 como intermediarios de un banco de desarrollo, en este caso Nacional Financiera, las 75 uniones registradas canalizaron recursos hacia esas empresas por 127 millones de nuevos pesos; mientras que en 1993, las 237 uniones registradas colocaron recursos por 5,676 mnp.<sup>39</sup> Esto significa que en sólo 3 años, las uniones de crédito elevaron en 44 veces la canalización de recursos de fomento hacia sus socios.

#### **4.1.2. Los fondos de fomento**

Esta figura representa a otro tipo de intermediario financiero no bancario, que por la forma sencilla de constituirse se ha convertido en un medio fácil de promoción de iniciativas industriales de los pequeños empresarios. Estos fondos o entidades de fomento, como también se les conoce, vienen a resolver un cuello de botella muy importante en el quehacer empresarial en lo que se refiere a la canalización de financiamiento, ya que, como se ha insistido, la banca privada prácticamente mantiene cerradas sus puertas al financiamiento de este segmento de empresas, argumentando su escasa viabilidad económica, su elevado riesgo y la falta de garantías suficientes para respaldar el crédito.

Cabe señalar que si dichos fondos de fomento no están formalmente considerados por la legislación financiera, han demostrado ser por su aplicación práctica una gran alternativa, ya que utilizan la figura del fideicomiso no lucrativo facilitando a quienes lo constituyen la obtención por distintas fuentes de recursos para constituir su capital social.

En su constitución se debe integrar un capital social que servirá de garantía de las líneas de crédito que contrate con la banca de desarrollo. Además, por medio de la figura del fideicomiso, la obtención de los recursos necesarios para formar su capital social, puede lograrse también por aportaciones gratuitas de grandes empresarios, de las cámaras empresariales, de los sindicatos; o bien de las instituciones que tienen como función impulsar el desarrollo productivo. Cabe señalar que para el manejo de los fondos se requiere la aprobación de un comité técnico integrado por empresarios y personalidades de probada calidad moral, que no tengan nada que ver con el usuario final de los recursos.

---

<sup>39</sup> Directorio de Uniones de Crédito, Intermediarias Financieras de Nafin, Nacional Financiera, S.N.C. Nov. 1993

Una vez constituido legalmente un fondo de fomento y conformado su capital patrimonial no afectable con un mínimo de 300,000 nuevos pesos, debe establecerse un compromiso con NAFIN de incrementar ese monto hasta un millón de nuevos pesos al término de un año, para poder acceder a las líneas de crédito que esa institución otorga hasta por 10 veces el monto del capital patrimonial, con el fin de apoyar las necesidades de las pequeñas empresas ubicadas en su zona de influencia y rama de actividad.

Una muestra de la importancia que le han dado a este instrumento, es que mientras en 1990 sólo existían 29 distribuidas en todo el país, en 1993 su número se incrementó a 134; y los recursos que canalizó pasaron de 30 millones de nuevos pesos a 1,048 millones de nuevos pesos, lo cual arroja un aumento de 34 veces en la colocación de crédito de fomento, entre esos años.

#### **4.1.3. Sociedades de inversión de capitales.**

La función básica de estas sociedades de inversión es ampliar las posibilidades para la instrumentación de capital de riesgo aplicado preferentemente en las pequeñas industrias para revertir la dependencia excesiva del crédito y pretende lograr que la estructura financiera de ese tipo de empresas sea más sólida y que un mayor número de accionistas participe de su propiedad.

De lo anterior se desprende la relevancia que las sociedades de inversión tienen para las pequeñas y medianas empresas, consolidadas o de nueva creación, pues no sólo las apoya con capital de riesgo, sino también les canaliza recursos frescos con un bajo costo financiero en relación al mercado para nuevos proyectos de inversión.

Las Sincas operan con valores y documentos de empresas que requieren recursos financieros de largo plazo, para obtenerlos, con el respaldo y garantía de ellas mismas y del público inversionista a través de la bolsa de valores.

#### **4.1.4. Las sociedades de ahorro y préstamo.**

Esta figura de intermediario financiero no bancario es más conocido como cajas de ahorro y han tenido una amplia utilización entre los empresarios nacionales. El propósito de las cajas de ahorro es captar recursos exclusivamente de sus socios y colocarlos entre ellos mismos en su beneficio o en inversiones que resulten provechosas para los asociados.

Una de las características que distingue a este intermediario no bancario de otros, es la facilidad jurídica que implica su constitución, aunque en la práctica no ha operado como ellos, ya que por una parte, la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para su operación resulta difícil y, por la otra, no se les ha permitido acceder a las líneas de crédito del sistema financiero bancario, en particular las de NAFIN. Desde mi punto de vista, las razones que explican ésta contradicción es que su generalización representaría una competencia desventajosa para el sistema financiero bancario, debido a que para operar las cajas de ahorro requieren de una mínima infraestructura física y poco personal, por lo que sus costos de intermediación las hace demasiado competitivas.

En suma, a pesar de que teóricamente las cajas de ahorro pueden ser un mecanismo detonador de iniciativas empresariales a nivel estatal y municipal, en la realidad se les ha restringido su autorización y las pocas que operan se ubican en actividades específicas que por diversas razones no pueden ser atendidas por el sistema bancario.

#### **4.2. Otras formas de asociacionismo:**

En el marco jurídico diseñado para regular la formación y operación de las diferentes formas de asociación con fines productivos o financieros, existen otras figuras que pueden llegar a ser muy importantes para las pequeñas y medianas empresas mexicanas. En este trabajo solamente mencionaremos las que considero más relevantes para este tipo de empresas.

##### **4.2.1. Empresas Integradoras.**

Las empresas integradoras se constituyen por uniones productivas de empresarios escala pequeña y mediana, con el objetivo principal de fortalecerse y producir en una escala superior a la que lo harían separados, efectuar compras en común y de comercializar más eficientemente y en conjunto su producción. La regulación jurídica a la figura de empresas

integradoras data del decreto presidencial emitido en mayo de 1993 y contempla la asociación de empresas de un mismo ramo o giro, las cuales pueden ser objeto de estímulos fiscales, acogiéndose al régimen simplificado de las personas morales y a las reglas de carácter general que establezca la SHCP por un periodo de 10 años, sin la imposición de un tope en sus ingresos.

Ciertamente, los beneficios para los empresarios que se asocien y constituyan empresas integradoras pueden ser de diversa índole: fiscal, financiero, productivo, administrativo, comercial, técnico y de capacitación. Sin embargo, el más sobresaliente se refiere a la producción que está sustentada en el fomento de mecanismos de subcontratación de productos y procesos industriales para propiciar el desarrollo de cadenas productivas.

Este esquema, sin duda alguna, propiciará la articulación de diferentes tamaños de plantas industriales que darán paso a la especialización de la producción entre las empresas que se asocien; además, creará las condiciones de un mayor acceso a los servicios tecnológicos de uso sistemático, de información técnica especializada y de asesoría que elevaran la productividad y calidad de los productos que se originen en esas empresas.

#### **4.2.2. Empresas de subcontratación.**

La subcontratación es un esquema mediante la cual una industria grande solicita, bajo determinadas especificaciones y condiciones, a una o varias pequeñas y medianas empresas que realicen: la fabricación de insumos, piezas, componentes o subconjuntos de una línea de producción para su integración a un producto final, cuya comercialización será efectuada por ella.

Para que las pequeñas empresas puedan ser susceptibles de contratación por parte de empresas grandes, requieren por lo menos tener seis características:

- Disposición de maquinaria y equipo moderno y diversificado.
- Mano de obra especializada.
- Innovación y adecuación de procesos y tecnologías.
- Normas y controles de calidad a lo largo del proceso productivo.
- Cumplimiento en las condiciones y plazos establecidos.
- Precio, calidad y oportunidad de entrega.



Este esquema no se ha generalizado entre los empresarios nacionales como lo fue en países como Italia y Japón, en los cuales la subcontratación primero permitió a las pequeñas empresas modernizar sus plantas productivas y posteriormente ha sido en buena medida el sustento de su desarrollo industrial.

En México, el desarrollo de algunas ramas productivas ha dado lugar al establecimiento de este tipo de empresas de subcontratación, ya que algunas grandes industrias como las dedicadas a producir bienes de capital o la automotriz, entre otras; han propiciado que junto a ellas se desarrollen algunas empresas de menor escala productiva con la finalidad de abastecerlas o de contribuir en alguna parte de sus procesos productivos, proporcionando mutuos beneficios para todos los empresarios involucrados, los cuales se pueden sintetizar así:

Para la empresa grande (contratista):

- ✓ evita la integración vertical,
- ✓ disminuye los costos de operación,
- ✓ reduce las importaciones; y,
- ✓ delega temporalmente en otra empresa la realización de una o varias partes de su proceso productivo.

Para la empresa pequeña (subcontratista):

- ↳ incrementa su grado de capacidad productiva,
- ↳ eleva su especialización,
- ↳ asimila tecnología,
- ↳ incrementa su demanda de trabajo; y,
- ↳ posibilita la selección de sus clientes.

En México aunque se están promoviendo diversas formas de incorporación a los procesos de subcontratación, es necesario tener claro que ellas dependen fundamentalmente de las condiciones que guardan las empresas interesadas en impulsar éstas formas de asociación horizontal. Entre ellas las más destacadas son:

- **Subcontratación de capacidad:**

La cual surge cuando la capacidad productiva de una empresa se encuentra totalmente ocupada y la demanda que tiene rebasa el volumen de su producción, por lo que contrata temporalmente a una o varias empresas que realicen una parte del proceso productivo o bien el producto terminado. En este tipo de subcontratación es necesario que el contratista y el subcontratista realicen una producción similar.

- **Subcontratación estructural:**

Se basa en la complementariedad y el aprovechamiento de la capacidad técnica y productiva, ya que la empresa subcontratista no se limita a absorber el exceso de trabajo de la empresa principal, sino que esencialmente participa en la elaboración del producto o artículos acordes con sus líneas de producción.

- **Subcontratación de especialidad:**

Se da cuando el contratista se auxilia de un subcontratista que tiene la experiencia tecnológica y equipos necesarios para efectuar la producción de un artículo determinado, por no contar el primero con la maquinaria adecuada o por no cubrir las normas de calidad requeridas en un producto o proceso. Este tipo de subcontratación se da con mayor frecuencia en las ramas de actividad en las que predominan empresas de gran tamaño (bienes de capital, automotriz, electrónica, informática y otras).

- **Subcontratación de equipamiento:**

Se utiliza cuando el subcontratista fabrica algún elemento del aparato productivo del contratista, es decir, cuando produce alguna de las partes o componentes que se requieren para la producción, operación y mantenimiento de las plantas o centros de trabajo de la empresa principal que, a su vez, es la demandante final. Este tipo de subcontratación se apoya frecuentemente en los programas de sustitución de importaciones de las grandes empresas; y la

- **Subcontratación conjunta:**

Se establece cuando los bienes a subcontratar necesitan de numerosos procesos productivos, o cuando el volumen del producto es muy grande para que una sola empresa lo desarrolle.

#### **4.23. Arrendadoras financieras**

Tienen por objeto llevar a cabo contratos de arrendamiento financiero, mediante los cuales conceden a sus clientes (personas físicas o morales) el uso o goce temporal del bien o equipo objeto del contrato por un plazo forzoso para ambas partes, obligándose los arrendatarios a liquidar en pagos parciales la cantidad del dinero que cubra el valor de adquisición de esos bienes y equipos y el costo de los accesorios, además de los costos financieros en que incurra la operación.

De esa manera, uno de los beneficios que otorgan las arrendadoras financieras a los arrendatarios, es que al término del contrato estos pueden tener las siguientes opciones:

1. Comprar los bienes arrendados a un precio menor a su valor inicial,

2. Ampliar el plazo del contrato de arrendamiento, para continuar con el uso del bien, pagando una renta inferior a la pactada inicialmente, y

3. De común acuerdo con la arrendadora, vender el bien a un tercero, participando en el producto de la venta conforme a los términos y proporciones convenidos por ambas partes.

De acuerdo a su marco jurídico, las arrendadoras financieras están facultadas para realizar una serie de operaciones, entre las que destaca la de operar como intermediario financiero de la banca de desarrollo para brindar un apoyo efectivo a los empresarios, mediante recursos de bajo costo; esto es, las arrendadoras financieras pueden obtener préstamos y créditos de instituciones bancarias, de seguros y de fianzas del país o del

extranjero en apoyo a sus clientes. Es importante destacar en el año de 1990 ninguna arrendadora financiera operaba como intermediario de la banca de desarrollo; sin embargo, para 1993 ya se habían incorporado 55 arrendadoras a los programas de fomento de Nacional Financiera, mismas que canalizaron recursos por la cantidad de 1,339 millones de nuevos pesos en favor del sector empresarial.

A partir de lo anterior, las empresas pequeñas y medianas han encontrado en el arrendamiento financiero un instrumento muy útil para adquirir maquinaria, sin riesgo de descapitalizarse. Además, las arrendadoras como intermediarias de la banca de desarrollo, han cubierto a estratos de empresa que tradicionalmente no había atendido esa banca, debido a los elevados costos que representa la evaluación y vigilancia de los créditos.

#### **4.2.4. Empresas de factoraje.**

Las empresas de factoraje financiero, en su mayoría, son controladas por los bancos de primer piso, debido a que la operación de factoraje no es en sí, más que el descuento de documentos pendientes de cobro y, por lo tanto, constituye una operación de financiamiento que puede ser atendida por un banco. Es decir, si una empresa determinada realiza un volumen de ventas comprobadas mediante la facturación respectiva y recibe el pago de ellas en documentos cobrables a futuro, como pudieran ser letras de cambio, pagares u otros, entonces la empresa de factoraje puede extender un financiamiento al cliente-empresario por el monto de dichas ventas a cambio de una comisión y la garantía de los documentos que amparan el cobro futuro de las ventas realizadas.

Por esas características, las empresas de factoraje financiero se han convertido en importantes intermediarios de la banca de desarrollo con el sector empresarial, en virtud de la facultad que tienen para crear créditos con instituciones financieras, nacionales y extranjeras, que les permiten realizar adecuadamente operaciones que son de su objeto social. Sin duda, la importancia de estas empresas como intermediarias se aprecia en su incremento, ya que en el año de 1990 no existía ninguna y para 1993 NAFINSA ya realizaba operaciones de descuento con 51, logrando una colocación de recursos financieros entre el sector empresarial por un monto de 3,523 millones de nuevos pesos.

# **Anexo**

# **Conclusiones**

## **CONCLUSIONES.**

Como se ha señalado en capítulos anteriores, el escenario bajo el cual se desarrollan actualmente las industrias mexicanas está condicionado por una situación de inestabilidad económica-financiera, social y política, en la que la inversión productiva ha restringido considerablemente su participación. Hoy en día, el gobierno tiene como objeto de su programa económico, el tratar de solucionar, los altos índices de inflación por medio de la restricción en la inversión y del gasto público, lo cual a su vez ha incidido negativamente en el consumo de las empresas y de las familias.

En este sentido, y a la luz de los acontecimientos ocurridos en 1995, podemos adelantar que la política económica no estará, por lo menos durante el presente año, orientada a lograr una mejora en los ingresos de las familias mexicanas, ya que si contemplamos la creciente pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores, la reducción que se ha hecho en el gasto público, el escaso nivel de ahorro y la dificultad de una parte considerable de la planta industrial para incrementar las exportaciones de una manera competitiva en estándares de calidad, oportunidad y precio, es de esperar que la economía mexicana difícilmente pueda reactivarse en el transcurso de 1996. Por tal motivo el escenario más probable es el que continúen desapareciendo empresas y, con ello elevándose la tasa de desempleo del país.

En efecto, el sector empresarial en su propuesta de política económica para 1996, demandan diversas acciones encaminadas a mejorar su situación financiera, mismas que van desde la desgravación hasta el otorgamiento de financiamiento a tasas preferenciales. Y, por otra parte, éstos mismos se encuentran en la tesitura de negar la posibilidad de conceder algún tipo de incremento a los salarios mínimos con la finalidad de no ver afectadas sus utilidades. Asimismo, la política del fisco es la de aumentar los impuestos en precios y tarifas de los bienes y servicios suministrados por el sector público, así como la de anclar los salarios y los precios del sector empresarial.

Como ya se señaló anteriormente, frente a esa perspectiva, diferentes sectores sociales han planteado la necesidad de conciliar una política macroeconómica que permita alcanzar y mantener un ambiente estable y predecible con una política industrial que impulse la modernización y el crecimiento de la planta productiva para que ésta sea capaz de reabsorber la mano de obra que ha sido desplazada y de absorber a la que está por incorporarse. Coincidiendo con ésta idea, una parte importante de éste escenario debe sustentarse en aquellas pequeñas y medianas empresa que estén ubicadas en sectores y ramas que cuenten con posibilidades de crecer y de provocar un efecto multiplicador en la economía, sobretudo en la creación de fuentes de trabajo que

mitiguen el elevado desempleo a que ha estado sujeta la economía mexicana en los dos últimos años.

En síntesis, en este trabajo señalo la necesidad de impulsar una política industrial activa que conjuntamente con una política macroeconómica impulse el desarrollo de los sectores y ramas que por su dinamismo e impacto en la actividad económica sean susceptibles de crecer y, por ende, ser un factor de arrastre de los demás sectores de la economía. Para ello, considero que deben emprenderse acciones directas en favor de la planta industrial que tengan las siguientes características:

- **Ser activa;** bajo la óptica de que la economía, no puede comprender en su actual ámbito políticas de corta alcance. Esto es, que éste periodo de recomposición de la industria debe pensarse que durará entre 15 y 20 años. Por lo que todo programa deberá llevarse más allá de políticas sexenales en los tres niveles de gobierno.
- **Ser selectiva;** esto es, ver cuales son los sectores o ramas más productivas, con la finalidad de apoyarlas tanto en la legislación como financieramente. Ya que muchos sectores se ven afectados fuertemente por la competencia "muchas veces desleal" por parte de nuestro mayor socio comercial y con quien México a entablado un acuerdo comercial nada equitativo.
- **Ser horizontal;** en la idea de promover los esquemas de asociacionismo, con miras a consolidar una nueva forma de producir en conjunto, así como de allegarse recursos financieros a través de mecanismos no tradicionales.

Estas medidas corresponden sólo a lo que en un marco general deberá ser el diseño de una política industrial activa y que, además, tendrá que comprender una serie de acciones específicas que estimulen a las ramas productivas para que sean capaces de hacer frente al nuevo entorno económico que se les presenta que, sin duda hoy por hoy, está condicionando la permanencia de un gran número de pequeñas empresas en diferentes ramas productivas.

Por esas razones es necesario que las autoridades gubernamentales consideren medidas que protejan a la planta industrial del país, ya que el proceso de apertura más que consolidar a la planta productiva ha propiciado una agudización de la concentración y selección de aquellos productos que ya eran competitivos antes de la apertura, es decir, la apertura no ha diversificado la exportación de productos nacionales y, en cambio, si ha originado la desaparición de algunas ramas y productos.

Asimismo, quiero hacer hincapié en que las dependencias encargadas de apoyar a las pequeñas empresas en cuanto a capacitación y a asesoría técnica, deberán propiciar entre éstas una nueva cultura empresarial, en donde la calidad, la oportunidad y el servicio sean las variables que permitan a las empresas crecer en un ambiente más propicio para hacer frente a la competencia. De esta manera, también es necesario instrumentar acciones por parte del sistema financiero para que las pequeñas empresas puedan concretar sus proyectos de inversión con mejores tasas de interés y plazos más adecuados a su capacidad financiera.

Es por ello, necesario dar a conocer los diferentes medios por los cuales las empresas pueden acceder a créditos, ya no tan sólo a través del financiamiento tradicional, sino por medio de figuras tanto asociativas como de simples intermediarios financieros no bancarios, las cuales, si bien es cierto aún tienen un carácter incipiente en la actividad industrial, pueden llegar a ser una parte importante de la solución al problema del financiamiento.

De esta manera, a continuación se comentan algunas propuestas que se derivan del planteamiento general que he venido desarrollando. Su papel, dentro del contexto de este trabajo, es el de reafirmar algunas ideas ya esbozadas. Debo aclarar que estas propuestas no son ideas propias; por el contrario, unas son el producto del análisis académico desarrollado sobre la problemática del sector industrial, otras forman parte de las demandas que los empresarios han formulado en diversos foros a lo largo y ancho del país y, otras más, forman parte de reflexiones de especialistas que se han difundido por distintos medios.

Aunque resulte ocioso señalarlo, comento aquellas propuestas que considero aquellas importantes a continuación presento dos bloques de ellos. En el primero, considero que se refieren a la política macroeconómica; y, en el segundo, me refiero a las acciones que deberán ser dirigidas específicamente al sector industrial.

## **I. PROPUESTAS GENERALES DE CARÁCTER MACROECONÓMICO.**

- De cara a la posible expansión de los mercados de exportación para la producción mexicana por la puesta en marcha del TLC, se debe iniciar una política industrial que involucre aspectos fiscales y financieros, que favorezcan a los sectores y ramas productivas que participen y/o tengan el potencial de hacerlo en los mercados del exterior.



- En función del cambio estructural que ha tenido la economía mexicana en los últimos años, es necesario generar un nuevo esquema para consolidar la modernización de las empresas nacionales, de tal manera que los empleos que generen estén mejor remunerados.
- Se debe replantear el tema de los subsidios, pero ahora, como un estímulo gubernamental para reactivar los procesos productivos, sin que ello se traduzca en distorsiones y en empresas en poder del Estado, o en meras ganancias extraordinarias por parte de las empresas.
- Debido a que en los últimos años la inversión y el desarrollo tecnológico forman parte primordial de la internacionalización de las economías nacionales en la búsqueda del dominio de los mercados; estas variables deben ser promovidas para incrementar la productividad y la eficiencia de las empresas, para que, al mismo tiempo, se impulse el nivel de exportaciones nacionales, vinculando así los procesos de transnacionalización productiva.
- Para ello, se deben de incrementar las tasas nacionales netas de ahorro e inversión, ya que esta es la única forma de reactivar el crecimiento económico. Esto se podría lograr alternando la combinación de medidas fiscales y monetarias; es decir, se debe buscar que su utilización no sólo permita la generación de ingresos para el gobierno, sino estimular el desempeño de las unidades de producción a través de mejores servicios e infraestructura.
- Se debe impulsar la cultura de la productividad, la capacitación y la calidad total, ya que estas son condiciones necesarias para crear contar con una planta productiva competitiva,

## **II. PROPUESTAS ESPECÍFICAS PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL.**

### **1. Financiamiento**

#### **Problemática:**

- Dificil acceso a los programas de apoyo crediticio, debido a las dificultades que provienen de las garantías y avales; además de los problemas derivados de la falta de oportunidad en su otorgamiento.

- En la calificación de los proyectos de inversión se continúan utilizando criterios discrecionales, lo cual implica un señó freno a la colocación de financiamiento en las pequeñas industrias, pues en la mayoría de ellas no poseen registros contables que avalen su desempeño por un lapso mínimo de 5 años.

#### **Propuestas:**

- Es necesario promover los esquemas de asociacionismo entre los empresarios nacionales a fin de facilitarles la entrada a las pequeñas empresas en el mercado financiero.
- En contraparte, se debe agilizar la movilización de los recursos crediticios disponibles mediante la modificación de criterios de otorgamiento y garantías, permitiendo que la pequeña industria tenga una mayores oportunidades.
- Desplegar esfuerzos para que con calidad y de manera generalizada se brinde asesoría en la gestión financiera a los pequeños empresarios para lograr el mejor aprovechamiento de las líneas de crédito. En este aspecto, se sugiere actuar simultáneamente en diferentes frentes:

Uno, en difundir a través de las Cámaras, dependencias gubernamentales de todos los niveles, instituciones de crédito y medios de comunicación, la información relativa a las opciones crediticias diseñadas para la pequeña y mediana industria, impulsando una intensa campaña de información en este campo; y,

Dos, establecer compromisos con la banca comercial y de fomento para disminuir el tiempo de dictamen de cada solicitud de crédito y, en consecuencia, la entrega de los recursos al solicitante.

- Difundir y aprovechar la tarjeta de crédito PROMYP como mecanismo ágil y oportuno de apoyo financiero para las unidades fabriles de menor tamaño, pues a través de dicha tarjeta esas empresas podrán disponer entre diez mil y hasta un millón doscientos mil nuevos pesos, a tasas preferenciales.

- Mantener el apoyo que se ofrece a los intermediarios financieros no bancarios, por tratarse de opciones para el aprovechamiento de los recursos crediticios destinados a las empresas pequeñas y medianas.

## **2. Acceso a mercados y servicios**

### **Problemática:**

- La exclusión que hacen de estas empresas las autoridades en la elaboración de planes, programas, leyes, decretos y reglamentos, ha traído consigo su escasa inserción a la actividad económica.
- Escasa capacidad de gestión como consecuencia de la reducida capacidad negociadora y la imposibilidad de cumplir con los requerimientos de las grandes empresas, de las cadenas de distribución y de los mayoristas, en cuanto a volúmenes de producción y a su escasa capacidad de promoverse ante ellas.
- Reducido conocimiento de las oportunidades de negocio que ofrecen los acuerdos comerciales suscritos con otros países, así como escasa información sobre mercados y oportunidades de negocio a nivel regional y municipal.

### **Propuesta:**

- Considerar a las PME dentro de toda las medidas y/o iniciativas de fomento industrial.
- Promover y consolidar redes productivas donde el pequeño productor no se encuentre en desventaja con las grandes empresas.
- Afinar los mecanismos que ha establecido el gobierno con las Cámaras y Asociaciones de Industriales para que las PME puedan efectuar con eficiencia la elaboración de sus productos y realizar con prontitud la distribución de los mismos.

### **3. Capacitación**

#### **Problemática:**

- **Bajos niveles de capacitación entre los empresarios y los trabajadores de sus empresas.**
- **Elevados índices de rotación de personal.**
- **Ausencia de métodos para certificar la calidad de los insumos y materias primas adquiridas, cuestión que, sumada a la falta de programas de calidad en los procesos de manufactura, propician la carencia de estándares de calidad en la producción de bienes.**

#### **Propuestas:**

- **Se necesita comprometer a los empresarios en el mejoramiento de aquellas herramientas y conocimientos que les permita aprovechar eficientemente sus recursos para que adquieran competitividad los bienes que elaboran.**
- **Formar y reentrenar recursos humanos para elevar la calidad de los procesos productivos y mejorar la productividad de los establecimientos fabriles de menor tamaño.**
- **Crear y promover un Programa Nacional para la Formación de Formadores, cuyo fin sea capacitar a los pequeños empresarios para que, a su vez, transmitan sus conocimientos técnicos y administrativos al personal de sus empresas, y con ello, se ejerza un efecto multiplicador tanto en el interior de cada centro de trabajo, como en otros sectores y ramas fabriles. Este mecanismo facilitaría la capacitación y reduciría los costos de operación que ello implica.**
- **Instrumentar programas de capacitación y asesoría en el área de mercadotecnia, a fin de que los pequeños empresarios puedan participar en sus mercados respectivos con las técnicas más avanzadas en cuanto a estrategias de venta, penetración de mercados etc.**
- **Poner a disposición de los empresarios, la utilización del proyecto de expertos jubilados, tal y como se ha llevado a cabo por Francia y**

Alemania, con el propósito de que las empresas de menor tamaño tengan acceso a la asistencia especializada en aspectos tales como gestión empresarial, tecnología, ecología y coinversiones, entre otros, que técnicos especializados pueden proporcionarles con costos accesibles, pero que a su vez, proporcionaría ocupación y distracción a personas ya retiradas.

#### **4. Cultura empresarial**

##### **Problemática:**

- Insuficiente cultura en procesos de producción, de calidad, de tecnológica y ecológica, derivados del rezago estructural y educativo del país.
- La resistencia al cambio por parte del empresario representa un factor que frena el avance de los esquemas de asociacionismo.
- Existen deficientes niveles de organización, producto de la multiplicidad de ocupaciones que tiene un pequeño empresario, pues su función tiene que ver con la producción, las finanzas, las ventas y la administración de su empresa.

##### **Propuestas:**

- Incentivar a los empresarios a unirse por medio de los diversos esquemas de asociación y de intermediarios financieros no bancarios. Para ello, se requiere que las autoridades difundan las normas y funciones de cada uno de estos esquemas organizativos.
- Que el gobierno defina claramente que institución o dependencia de él será la responsable de atender los problemas relacionados con las pequeñas y medianas empresas, con el fin de que sustituya el papel de capacitadora que ha jugado Nacional Financiera, cuya función debe ser exclusivamente de carácter financiero. En este sentido, la dependencia encargada tendrá la obligación de capacitar a los empresarios tanto en lo administrativo y en lo operativo, así como en los procesos que conlleven a mejoras tecnológicas y ecológicas en sus plantas.
- Promover la vinculación del sector educativo con el industrial, así como incorporar en los planes de estudio de las escuelas tecnológicas los

esquemas de asociacionismo con el fin de que los estudiantes en su vida productiva sean los promotores de esta nueva forma de organización para producir.

## **5. Tecnología**

### **Problemática:**

- Un gran número de plantas industriales se encuentran con un elevado nivel de obsolescencia tecnológica, lo cual incide negativamente en el desempeño de las empresas.
- Acceso limitado a servicios de ingeniería y consultoría, derivado de su alto costo y, en ocasiones, por el desconocimiento total de los mismos.
- Falta de conocimiento de la oferta tecnológica, desvinculación con las instituciones de investigación y desarrollo, subutilización de los apoyos disponibles y resistencia al cambio, son parte de las causas del rezago que presentan las empresas en lo concerniente al manejo de la maquinaria y equipo.
- Ausencia de programas específicos a nivel de las PME para mejorar su calidad, su productividad y, en consecuencia, lograr la modernización de sus procesos productivos y administrativos.

### **Propuestas:**

- La diversidad de situaciones que se deben atender para promover la modernización de las plantas industriales, demanda una participación activa de las autoridades federales y estatales, de las instituciones educativas y de los centros de investigación y desarrollo tecnológico; así como de las organizaciones de representación empresarial.
- Promover la modernización tecnológica de las empresas de menor tamaño, para mejorar su posición competitiva y su presencia en el mercado interno y, en los casos que sea posible, ampliar sus condiciones para exportar directa o indirectamente.

A partir de la acción coordinada del CONACYT y de la SECOFI, los centros de educación superior y los organismos de representación empresarial, deben aplicar una encuesta para determinar los requerimientos tecnológicos y el tipo de apoyos que se necesitan para definir acciones específicas encaminadas a propiciar la modernización del principal componente de la planta fabril, así como el tipo de vinculación más eficaz con las instituciones educativas para atender los problemas y necesidades específicas en cuanto al desarrollo e innovación tecnológica se refiere.

- Establecer acciones de promoción que sean eficaces y oportunas, para que organismos como la Unidad de Transferencia de Tecnología (fideicomiso creado por los sectores público y privado) actúen como activos impulsores de la modernización tecnológica de las unidades industriales de tamaño pequeño y mediano a través de información y paquetes tecnológicos diseñados en función a las necesidades específicas de ellas y de sus posibilidades económicas.
- Hacer extensiva a todas las inversiones que realicen las pequeñas y medianas empresas, el esquema de deducción acordado en el PECE (de octubre de 1993), en lo referente a lo dispuesto sobre maquinaria y equipo para contribuir a su modernización tecnológica.
- Fomentar la transferencia de tecnología del laboratorio a la fábrica, en las ramas y giros de la actividad económica.
- Incentivar programas de riesgo compartido en la investigación de proyectos, mediante la vinculación de los centros de educación tecnológica e ingeniería con los pequeños y medianos empresarios de todo el país.

---

En este punto es conveniente aprovechar la muy positiva experiencia de las Universidades Tecnológicas de Nezahualcoyotl, Aguascalientes y Tula-Tepeji, donde los empresarios, investigadores y personal docente definen carreras y contenidos, se privilegia la enseñanza práctica y los educandos realizan una estancia de 10 a 12 semanas en alguna empresa, con lo cual se empieza a crear un vínculo entre Universidades - empresas y, empresarios - estudiantes.

## **6. Desregulación y simplificación administrativa.**

### **Problemática:**

Las excesivas regulaciones fiscales y administrativas y el incumplimiento por parte de los empresarios de ellas, sobretodo los pequeños y medianos, ha propiciado que queden imposibilitados de acceder a financiamiento, ya que los requisitos de otorgamiento, exigen de permisos, licencias y pagos de servicios públicos, entre otros.

- Persistencia de regulaciones inapropiadas a nivel estatal y municipal, que complican la operación de las empresas, inhiben el desarrollo regional y el flujo de inversiones.

### **Propuestas:**

- Impulsar el quehacer productivo simplificando la normatividad existente, descentralizando la toma de decisiones y eliminando las regulaciones obsoletas, todo ello a partir de la profundización del proceso de desregulación y simplificación administrativa en los tres niveles de gobierno diseñado para evitar la duplicidad de trámites y requisitos.
- Continuar perfeccionando el marco regulatorio para crear las condiciones que alienten la inversión y competitividad de las empresas industriales a nivel estatal y municipal mediante el compromiso de las Cámaras y Asociaciones Empresariales de cada entidad.

## **7. Ecología.**

### **Problemática:**

- Limitado conocimiento de la legislación ecológica.
- Desconocimiento de opciones de inversión en maquinaria y procesos anticontaminantes.
- Deficientes niveles de infraestructura en estados y municipios, lo que ocasiona una excesiva concentración en las grandes ciudades.



## **Propuestas:**

- **Aprovechar racionalmente los recursos renovables y no renovables a partir del desarrollo y fortalecimiento de la cultura ecológica en el sector industrial y la sociedad en su conjunto, con la finalidad de hacer compatible el desarrollo fabril con la preservación del medio ambiente.**

**Mantener y perfeccionar las funciones de la Comisión de Concertación Ecológica, para que participen activa y coordinadamente con la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, los gobiernos de los Estados, los municipios y el sector empresarial, en la prevención y control de la contaminación ambiental.**

- **Difundir entre la comunidad empresarial el contenido de la Legislación Ecológica, y las implicaciones que tiene para la industria.**
- **Exigir correcciones en los procesos productivos orientados a la reducción en la emisión de contaminantes.**
- **Efectuar estudios sobre la cuantificación, clasificación y localización de los recursos naturales del país para su cabal aprovechamiento y preservación.**
- **Aplicar una encuesta para determinar el tipo de residuos industriales y la emisión de contaminantes por giro de industria; y,**
- **Crear un banco de datos sobre residuos industriales, orientado a impulsar la actividad del reciclaje en el país, entre las medidas más significativas.**

## **8. Compras Gubernamentales.**

### **Problemática:**

- **La participación de la pequeña y mediana empresa en el volumen de compras de las empresas y entidades públicas representa una cantidad insignificante en comparación con la realizada por la gran empresa.**

#### **Propuestas:**

- Aprovechar íntegramente la capacidad de arrastre que ejerce la demanda de bienes y servicios del sector público en sus tres niveles de gobierno, sobre las actividades y empresas que actualmente pueden participar como sus proveedores confiables en materia de calidad, precio y tiempos de entrega.

Para lograr este propósito es conveniente que entre las empresas paraestatales y dependencias gubernamentales, se promuevan esquemas por medio de los cuales las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a la demanda de bienes y servicios de estas empresas y dependencias.

- Acordar mecanismos de pago oportunos y evaluar periódicamente su cumplimiento, para evitar problemas de liquidez en las pequeñas empresas proveedoras, siguiendo la experiencia de otros países en los que han tenido resultados favorables para este tipo de empresa.

#### **9. Comercio exterior y cooperación internacional.**

##### **Problemática:**

- La pequeña empresa opera al margen del potencial exportador, siendo que este estrato podría participar en la promoción de las exportaciones, tanto directas como indirectas.

##### **Propuestas:**

- Impulsar el potencial exportador de las micro, pequeñas y medianas industrias, y promover mecanismos de cooperación tales como las coinversiones, la transferencia de tecnología, el desarrollo de proveedores y la identificación de oportunidades de negocio.

- Establecer en coordinación con las Cámaras empresariales, una campaña de difusión entre la comunidad industrial del contenido del texto del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, a fin de conocer en detalle que productos de importación están sujetos a procesos de desgravación arancelaria inmediata, así como los que lo estarán en el mediano y largo plazo.
- De igual forma para el desarrollo del potencial exportador de la pequeña industria, resulta de suma utilidad el fomento a la creación de empresas integradoras encargadas de promover y comercializar en forma conjunta los productos industriales en los mercados de exportación, así como una difusión detallada de los productos que pueden internarse libres de aranceles en los mercados de Estados Unidos, Canadá y Chile.
- En estrecha coordinación con los gobiernos estatales y las organizaciones de representación empresarial, impulsar una intensa campaña sobre los apoyos financieros que otorga el BANCOMEXT para promover las exportaciones, o bien para la importación de bienes de capital que contribuyan a la modernización de las unidades productivas.
- Coordinar el aprovechamiento de los Convenios de Cooperación Económica Internacional existentes, para que a través del área de los organismos de representación empresarial para que los empresarios de las industrias tengan acceso a un conjunto de beneficios como por ejemplo:
  - > asistencia técnica por parte de expertos internacionales, financiados parcialmente a través de organizaciones bilaterales y multilaterales, con quienes México mantiene relación,
  - > apoyar la identificación y selección de la tecnología más adecuada para la producción,
  - > promover mecanismos de enlace con empresas del extranjero para realizar coinversiones y/o requisiciones específicas de importación y exportación,

Los anteriores puntos expresan gran parte de la problemática a la que se enfrentan las empresas del sector industrial, y en particular las de escala reducida día con día, por ello resulta necesario considerar el adoptar acciones rápidas y directas hacia la planta industrial, entre otras razones, para evitar que se incremente el cierre de empresas con las consecuencias que hemos venido señalando. En este sentido, las propuestas apuntadas son sólo una parte de lo que deben comprender las acciones para enfrentar la problemática de las empresas industriales mexicanas.

En este orden de ideas, considero que el sector industrial requiere del compromiso mutuo entre quienes lo integran, las autoridades gubernamentales y la sociedad con el fin de señalar el sentido de las acciones y, por lo tanto, de tener claridad sobre el rumbo que emprendamos.

# **Anexo Estadístico**

Cuadro No. 1

TIPOLOGÍA DEL SECTOR MANUFACTURERO TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (1987-1991).							
CONCEPTO	PIB	Int. del Capital	PRODUCTIVIDAD		Empleo	Bal. Comercial	
			Trabajo	Capital			
<b>GRUPO I</b>	11,31	0,41	7,67	17,91	3,48	-6364	
<b>GRUPO I.A.</b>	16,88	1,66	10,37	24,09	6,93	1827	
21 Cerveza y malta	6,68	0,41	4,29	9,89	2,28	162	
34 Petroquímica básica	11,69	2,32	6,35	21,45	5,78	-404	
43 Vidrio y prod. de vidrio	8,50	0,30	5,52	17,40	2,85	163	
53 Automóviles	27,52	0,65	16,57	35,35	9,64	1906	
<b>GRUPO I.B.</b>	8,10	0,16	6,31	14,26	2,64	-7192	
12 Preparación de frutas y legum.	7,99	0,06	3,04	11,74	4,59	159	
20 Bebidas alcohólicas	9,97	0,21	9,23	17,49	0,71	10	
39 Jabones deterg. y cosméticos	6,80	0,20	3,88	8,57	2,70	-35	
47 Inds. básicas metal no ferroso	6,23	0,20	5,28	16,02	-79,00	-100	
48 Muebles metálicos	9,60	0,09	7,14	19,56	2,33	25	
51 Maqu. y equ. no eléctrico	8,73	0,23	7,87	14,77	0,69	-2826	
52 Maqu. y aparatos eléctricos	7,07	0,12	5,09	18,05	2,11	-489	
54 Equ. y aparatos electrónicos	7,01	0,18	5,77	10,05	1,16	-1161	
57 Carrocerías mot. socs. /autom.	10,52	0,14	4,38	19,33	5,79	-2764	
<b>GRUPO II</b>	4,62	0,40	3,17	12,74	1,31	-3330	
<b>GRUPO II.A.</b>	4,60	0,93	4,91	12,84	-0,38	-1382	
35 Química básica	4,50	1,20	4,37	13,51	0,22	-408	
36 Abonos y fertilizantes	3,42	0,42	4,32	11,82	-0,96	40	
37 Resinas sintéticas y fibr. artif.	4,65	0,53	5,26	14,59	-0,43	-58	
38 productos farmacéuticos	4,72	0,68	2,99	7,63	1,64	-228	
41 Productos de hule	4,07	0,27	2,67	7,75	1,36	-153	
44 Cemento	4,88	1,30	5,98	15,25	-1,01	106	
46 Ind. básicas de hierro y acero	4,29	1,22	9,60	14,96	-4,65	-314	
55 Equ. y aparatos eléctricos	6,09	0,39	0,86	11,81	5,14	-367	
<b>GRUPO II.B.</b>	4,68	0,11	2,38	13,18	2,11	-1849	
17 Aceite y grasas comestibles	4,64	0,18	8,34	11,66	-3,16	-266	
19 Otros productos alimenticios	4,91	0,11	3,07	13,46	1,78	334	
22 Refrescos y aguas gaseosas	5,23	0,10	2,29	14,54	2,90	10	
26 Otras Industrias Textiles	4,21	0,03	2,76	15,25	1,40	17	
32 Imprentas y Editoriales	4,08	0,12	3,52	9,40	0,51	-124	
40 Otros Productos Químicos	4,71	0,15	2,81	15,79	1,85	-326	
49 Prods. metálicos estructurales	6,06	0,12	6,98	11,92	-1,04	-13	
50 Otros prods. metal. exc. maq. y equi.	4,53	0,15	3,71	12,27	0,77	-737	
53 Aparatos electrodomésticos	5,02	0,07	4,16	22,00	0,62	38	
59 Otras industrias manufactureras	3,98	0,08	-4,15	10,96	8,50	-883	
<b>GRUPO III</b>	2,21	0,27	1,48	11,04	0,72	-1704	
<b>GRUPO III.A.</b>	2,72	1,13	2,64	12,74	0,24	-803	
31 Papel y cartón	2,52	0,40	1,89	4,18	0,62	-598	
33 Petróleo y derivados	3,11	1,65	3,66	14,76	-0,08	-205	

Continuación.

CONCEPTO	PIB	Int. del Capital	PRODUCTIVIDAD		Empleo	Bal. Comercial
			Trabajo	Capital		
<b>GRUPO III.B</b>	2.10	0.06	1.30	10.04	0.80	-801
11 Carnes y lácteos	3.15	0.07	3.20	7.06	-0.10	-984
13 Molienda de trigo	1.07	0.05	0.31	7.61	0.77	10
14 Molienda de nixtamal	1.32	0.01	0.16	2.63	1.15	0
15 Beneficio y molienda de café	0.55	0.22	-0.20	1.02	0.72	464
23 Tabaco	1.06	0.11	13.59	8.37	-7.69	29
27 Prendas de vestir	2.51	0.04	1.10	18.37	1.36	-180
30 Otros productos de madera y corcho	0.64	0.02	-1.72	23.73	2.46	111
42 Arts. de Plástico	3.06	0.14	0.97	15.95	2.12	-314
45 Prods. a base de minerales no met.	3.03	0.05	1.74	10.31	1.43	-36
<b>GRUPO IV</b>	-2.23	0.10	0.60	2.86	-2.78	-878
<b>GRUPO IV.A</b>	-18.78	0.26	-3.01	0.35	-13.87	-60
25 Hilados y tejidos de fibras duras	15.79	0.26	-3.01	0.35	-13.87	-60
<b>GRUPO IV.B</b>	-1.76	0.08	0.82	2.88	-2.63	-818
16 Azúcar	-0.06	0.15	0.00	-10.31	-0.08	-126
18 Alimentos para animales	-1.10	0.04	1.57	3.79	-2.61	-31
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	-1.23	0.13	0.43	14.20	-1.68	43
28 Cuero y calzado	-3.95	0.02	0.41	-2.54	-4.36	12
29 Aserraderos, triplay y tableros	-1.39	0.04	1.41	19.52	-2.76	-119
58 Equipo y material de transporte	-0.09	0.08	2.19	9.67	-2.37	-596
<b>TSM</b>	4.88	0.24	3.87	12.27	0.78	-11277
<b>TOTAL</b>	2.80	0.12	1.66	0.92	1.33	-3706

Fuente: Enrique Dussel y José Casar, Estimaciones con cifras de INEGI y Banco de México.  
\* millones de dólares.

Cuadro No. 2

PRODUCTO INTERNO BRUTO TASA DE CRECIMIENTO ANUAL base 1980 = 100										
Concepto	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Agricultura	2.53	2.56	-3.14	2.56	-2.49	-1.74	4.90	0.90	-0.11	2.23
Manufac.	6.01	6.06	-6.26	3.04	3.20	7.19	6.07	4.01	2.27	-1.48
Servicios	3.41	1.51	-3.27	1.19	1.29	3.24	3.87	4.06	3.54	1.17
Total	3.61	2.59	-3.75	1.73	1.21	3.51	4.45	3.63	2.80	0.51

Fuente: Banco de México e INEGI

Cuadro No. 3

INDUSTRIA MANUFACTURERA: ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (En por ciento, sobre precios constantes de 1980)						
concepto	1970	1979	1980	1986	1990	1993
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Industria tradicional	54.7	50.7	48.1	48.7	45.4	43.4
Industria intermedia	27.5	29.3	30.6	32.0	33.7	33.5
Industria metalmeccánica	17.8	20.0	21.3	18.8	20.9	23.1

Fuente: INEGI

Cuadro No. 4

<b>INDUSTRIA MANUFACTURERA: TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO</b> (En por ciento, sobre precios constantes de 1980)					
concepto	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1993
Total	6.6	6.9	1.4	2.8	1.6
Industria tradicional	5.0	5.7	1.5	1.4	0.1
Industria intermedia	8.0	7.8	2.8	3.4	1.4
Industria metalmecánica	9.2	8.5	-0.5	5.9	5.1

Fuente: INEGI

Cuadro No. 5

<b>INDUSTRIA MANUFACTURERA: TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL DE LAS EXPORTACIONES</b> (En por ciento, sobre precios constantes de 1980)					
concepto	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Total	1.1	7.9	16.9	14.4	6.0
Industria tradicional	-1.1	2.0	3.0	12.1	4.8
Industria intermedia	0.4	18.3	31.6	12.1	3.5
Industria metalmecánica	23.2	20.8	23.7	21.6	10.0

Fuente: INEGI

Cuadro No. 6

<b>INDUSTRIA MANUFACTURERA TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL EN LAS IMPORTACIONES</b> (En por ciento, sobre precios constantes de 1980)					
Concepto	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1992
Total	7.7	14.4	-4.0	16.5	22.4
Industria tradicional	1.7	22.9	-14.0	34.7	17.7
Industria intermedia	8.6	13.7	1.7	10.5	24.4
Industria metalmecánica	9.4	14.4	-4.3	20.9	23.0

Fuente: INEGI



**Cuadro No. 7**

<b>Participación de la pequeña industria en el producto manufacturero 1980</b>	
<b>Ramas</b>	<b>PEQUENA %</b>
Muebles no metálicos	24.8
Imprentas y editoriales	15.4
Productos metálicos	15.2
Textiles	14.2
Ind. Química	13.5
Pro. derivados del petróleo y del carbón	12.9
Productos de cuero	12.3
Calzado y prendas de vestir	11.7
Maq. eléctrica	10.3
Papel	10.1
Otras industrias	9.6
Maq. no eléctrica	9.2
Productos alimenticios	6.7
Prod. de caucho	6.3
Bebidas	5.5
Prod. farmacéuticos	5.3
Pro. de madera y corcho	4.8
Pro. minerales no metálicos	4.2
Ind. metálicas básicas	4.2
Equipo de transporte	2.8
Tabaco	0.4
<b>Total</b>	<b>8.2</b>

Fuente: José César, La Organización Industrial en México, Siglo XXI, 1990.

Cuadro No. 8

PRINCIPALES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR ESTABLECIMIENTO 1993									
RAMAS DE ACTIVIDAD	MIC.	PEQUENA	MED.	GRAN.	TOT.	a	b	c	d
	a	b	c	d		%	%	%	%
Alimentos	23,791	3,040	429	285	27,545	86.37	11.04	1.56	1.03
Prendas de vestir	9,832	2,225	388	195	12,640	77.78	17.60	3.07	1.54
Calzado y cuero	4,992	1,197	168	70	6,427	77.67	18.62	2.61	1.09
Mueb. no metálicos	5,874	820	106	25	6,825	86.07	12.01	1.55	0.37
Edit. e imprentas	9,294	1,114	154	72	10,634	87.40	10.48	1.45	0.68
Hule y plástico	2,760	1,437	258	126	4,581	60.25	31.37	5.63	2.75
Min. no metálicos	5,124	991	140	112	6,367	80.48	15.58	2.20	1.76
Prods. metálicos	17,745	2,933	366	206	21,250	83.51	13.80	1.72	0.97
Maq. y equipo no eléc.	4,542	736	111	42	5,431	83.63	13.55	2.04	0.77
Otras manufacturas	4,248	527	91	87	4,953	85.77	10.64	1.84	1.76
Total	88,202	15,020	2,211	1,220	106,653	82.70	14.08	2.07	1.14

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Cuadro No. 9

PRINCIPALES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA PERSONAL OCUPADO 1993									
Ramaz de Actividad	Micros	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total	a	b	c	d
	a	b	c	d	Empresas	%	%	%	%
Alimentos	82,238	112,071	67,043	179,071	440,423	18.67	25.45	15.22	40.66
Prend. de vestir	41,725	83,461	60,231	115,494	300,911	13.87	27.74	20.02	38.38
Calzado y cuero	23,004	44,833	25,153	41,145	133,935	17.18	33.32	18.78	30.72
Mueb. no metálicos	21,943	28,235	16,138	14,316	80,632	27.21	35.02	20.01	17.75
Edit. e imprenta	37,682	40,539	22,932	30,832	131,985	28.55	30.71	17.37	23.36
Hule y plástico	15,242	56,085	39,582	65,600	176,509	8.64	31.77	22.42	37.17
Min. no metálicos	21,881	36,257	21,245	71,707	151,090	14.48	24.00	14.06	47.46
Prods. metálicos	72,525	103,640	56,151	110,279	342,595	21.17	30.25	16.39	32.19
Maq. y equipo no eléc.	18,364	26,865	16,942	22,719	84,890	21.63	31.65	19.96	26.76
Otras manufacturas	14,947	20,330	14,000	53,841	103,118	14.50	19.72	13.58	52.21
Total	349,551	552,118	339,417	705,004	1,946,088	17.96	28.37	17.44	36.23

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Cuadro No. 10

Industria manufacturera													
No. de Establecimientos 1982-1993													
ESTRATO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	TMCA**
Micro	60,973	61,261	61,892	64,590	68,657	70,368	76,526	81,332	92,556	99,695	101,446	101,166	4.62
Pequeña	13,750	13,848	14,939	15,856	16,093	16,232	17,668	18,281	19,685	20,279	19,895	19,551	3.1
Mediana	2,279	2,257	2,419	2,628	2,565	2,637	2,941	3,209	3,266	3,364	3,297	3,351	3.62
Grande	1,571	1,559	1,701	1,828	1,763	1,878	2,104	2,279	2,388	2,427	2,367	2,418	4.03
Total Nec.	78,573	78,925	80,951	84,902	89,078	91,115	99,239	105,101	117,893	125,765	127,005	126,486	4.34

Tasa media de crecimiento anual.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Cuadro No. 11

Estructura Industrial por Estratos de Empresas							
1980 - 1990							
ESTADO	ESTABLE- CIMENTOS	PEQUEÑA	MICRO	MEDIANA	GRANDE	NO ESPE- CIFICADO	% PEQUEÑA
D.F.	21,648	2,850	14,520	319	190	3,769	13.17
MÉXICO	11,901	1,471	9,539	341	248	302	12.36
PUEBLA	10,972	455	9,286	91	38	1,102	4.15
JALISCO	10,108	1,023	8,623	85	48	329	10.12
VERACRUZ	8,441	104	6,199	4	31	2,103	1.23
GUANAJUATO	7,602	560	5,471	73	23	1,475	7.37
MICHOACÁN	8,861	131	6,168	12	4	546	1.91
NUEVO LEÓN	5,901	971	4,441	125	101	263	16.45
OAXACA	5,002	32	3,003	4	3	1,960	0.64
CHIAPAS	4,007	44	2,453	-	-	1,510	1.10
CHIHUAHUA	3,739	298	2,437	58	130	816	7.97
YUCATÁN	3,522	158	3,097	7	3	257	4.49
GUERRERO	3,418	13	1,745	4	-	1,654	0.38
SAN LUIS POTOSÍ	3,319	132	2,048	10	17	1,112	3.98
COAHUILA	3,122	308	2,164	25	21	604	9.87
TAMAULIPAS	3,116	129	2,726	21	34	206	4.14
SONORA	2,360	158	1,973	23	25	181	6.69
HIDALGO	2,237	99	1,842	12	4	280	4.43
SINALOA	2,198	88	1,872	10	9	219	4.00
BAJA CALIFORNIA	2,035	321	1,405	69	47	193	15.77
DURANGO	1,992	201	1,553	48	19	171	10.09
MORELOS	1,873	57	673	-	3	1,140	3.04
ZACATECAS	1,837	14	1,214	-	4	605	0.76

Continuación.

Estructura Industrial por Estratos de Empresas 1980 - 1990							
ESTADO	ESTABLE- CIMENTOS	PEQUEÑA	MICRO	MEDIANA	GRANDE	NO ESPE- CIFICADO	% PEQUEÑA
NAYARIT	1,638	21	959	-	-	658	1.28
TLAXCALA	1,572	50	1,175	21	7	319	3.18
AGUASCALIENTES	1,551	111	958	20	14	448	7.16
QUERÉTARO	1,409	101	1,058	11	15	224	7.17
TABASCO	1,271	4	808	15	3	441	0.31
CAMPECHE	839	25	630	3	-	181	2.98
COLIMA	648	16	432	-	-	200	2.47
QUINTANA ROO	538	14	169	-	-	356	2.60
B.C. SUR	531	13	246	-	-	272	2.45
TOTAL	137,206	9,972	100,886	1,411	1,041	23,896	7.27

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989.

Cuadro No. 12

Estructura Industrial por Estrato de Empresa Personal Ocupado 1980 - 1989							
ESTADO	PERSONAL OCUPADO	PEQUEÑA a	MICRO	MEDIANA	GRANDE	NO ESPE- CIFICADO	% a'
D.F.	473,805	109,442	54,935	48,798	104,795	155,835	23.10
MÉXICO	348,513	63,808	29,817	55,891	136,227	60,770	18.41
NUEVO LEÓN	187,740	36,708	18,705	19,016	66,835	46,476	19.55
JALISCO	189,400	38,338	30,977	13,200	51,227	35,658	22.63
CHIHUAHUA	166,472	11,919	7,859	9,515	108,933	28,246	7.16
PUEBLA	107,232	17,695	22,968	13,633	18,683	34,253	16.50
VERACRUZ	104,415	3,829	17,234	666	25,103	57,583	3.67
GUANAJUATO	102,869	22,098	21,173	11,210	11,342	37,046	21.48
TAMAULIPAS	101,595	5,074	8,383	3,468	43,080	41,590	4.99
COAHUILA	103,925	11,411	7,742	4,085	12,782	67,905	10.98
BAJA CAL.	76,891	14,033	5,819	11,438	23,718	21,683	18.30
SONORA	61,086	5,974	6,148	3,708	11,839	33,417	9.78
MICHOACÁN	50,720	4,599	17,408	1,968	1,720	25,025	9.07
S. LUIS POTOSÍ	46,769	4,912	6,105	1,784	10,611	23,357	10.50
QUERÉTARO	46,200	4,159	3,421	1,788	8,044	28,788	9.00
DURANGO	43,385	8,351	4,862	7,023	8,188	14,961	19.25

Continuación.

ESTADO	PERSONAL OCUPADO	PEQUEÑA ■	MICRO	MEDIANA	GRANDE	NO ESPE- CIFICADO	% ■*
HIDALGO	38,081	3,786	4,883	1,919	4,045	23,448	9.94
AGUASCA.	31,679	4,803	3,224	3,063	7,832	12,757	15.16
YUCATÁN	29,976	5,403	9,798	959	1,685	12,135	16.02
OAXACA	28,476	1,010	6,211	473	1,246	19,536	3.55
MORELOS	28,463	2,058	2,550	0	2,607	21,248	7.23
SINALOA	25,139	3,482	5,551	1,449	5,928	8,729	13.85
TLAXCALA	22,845	1,942	2,668	3,160	3,250	11,825	8.58
CHIAPAS	18,735	1,563	5,228	0	0	11,944	8.34
GUERRERO	13,899	455	3,943	532	0	6,969	3.27
TABASCO	12,079	101	2,227	773	3,569	5,409	0.84
NAYARIT	9,497	573	2,693	0	0	6,231	6.03
ZACATECAS	6,701	447	2,736	0	522	2,996	6.67
CAMPECHE	6,191	1,151	1,928	323	0	2,789	18.59
B.C. SUR	4,491	527	851	0	0	3,113	11.73
COLIMA	4,116	517	1,443	0	0	2,156	12.56
QUINTANA ROO	3,839	572	599	0	0	2,668	14.90
TOTAL	2,472,826	390,740	320,087	219,842	673,811	868,346	15.80

\* Respecto al total de personal ocupado.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Censos económicos 1989.

Cuadro No. 13

<b>ESTRUCTURA DE LA PEQUENA INDUSTRIA POR RAMA</b>			
<b>(Número de Establecimientos)</b>			
<b>1980-1990</b>			
<b>Rama</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>a/b</b>
3220 Confección de prendas de vestir	1,048	8,949	11.71
3660 Productos de plástico	652	1,969	33.11
3420 Imprenta y editorial	589	6,680	8.82
3116 Productos de panadería	527	12,341	4.27
3814 Otros productos metálicos	524	2,563	20.44
3240 Calzado	523	2,656	19.69
3822 Maq. y equipo para uso grai.	492	2,683	18.34
3212 Tejidos y acabados fibras blandas	433	1,776	24.38
3320 Fab. y rep. de muebles de madera	405	8,899	4.55
3311 Prod. de aserradero y carpintería.	387	3,970	9.75
3522 Otras sust. y prods. químicos	332	1,232	26.95
3681 Cemento, cal y yeso	323	4,575	7.06
3812 Est. met. tanques y calderas	295	14,511	2.03
3831 Maq. equipo y accesorios eléctricos	261	979	26.66
3214 Tejidos de punto	233	862	27.03
3841 Industria automotriz	218	791	27.56
3410 Celulosa y papel	207	757	27.34
3121 Otros prod. alimenticios	158	2,117	7.46
3710 Inds. básicas de hierro y acero	155	597	25.96
3512 Sust. químicas básicas	150	803	18.66
3800 Otras	148	1,418	10.44
3114 Benef. y molienda de cereales	139	1,163	11.95

Continuación.

Rama	Pequeña a	Total b	% a/b
3811 Piezas metálicas	131	1,171	11.19
3660 Hule	119	591	20.14
3821 Industria farmacéutica	111	410	27.07
3620 Vidrio y sus productos	109	1,122	9.71
3821 Maq. y equipo para uso específico	107	717	14.92
3130 Bebidas	104	1,005	10.35
3113 Conservas alimenticias	101	415	24.34
3813 Fab. y rep. de muebles met.	89	514	17.32
3112 Productos lácteos	83	5,257	1.58
3832 Equipo electrónico	83	357	23.25
3111 Ind. de la carne	80	1,253	6.38
3118 Cocos, chocolat. y confitería	77	527	14.61
3122 Alim. para animales	67	424	15.80
3850 Rep. ens. de equipo de precisión	63	439	14.35
3116 Molienda de nixtamal y tortill.	58	25,248	0.22
3812 Mat. de arcilla para construcción	54	5,795	0.93
3312 Prods. de madera y corcho	54	2,567	2.10
3720 Inds. básicas de met. no ferroso	47	288	16.32
3140 Tabaco	41	151	27.15
3842 Equipo de transporte	34	169	20.12
3213 Confec. con materiales textiles.	34	1,109	3.07
3833 Apar. y acc. de uso doméstico	29	199	14.57
3230 Cuero y sus productos	27	1,508	1.79
3611 Alfarería y cerámica	21	2,860	0.73
3211 Textiles fibras duras	18	236	7.63
3640 Coque	18	176	9.09
3823 Maq. de oficina, cálculo e informática.	11	88	12.50
3630 Refinación de petróleo	4	23	17.39
3117 Aceites y grasas	3	95	3.16
3813 Fibras artif. y/o sintéticas	0	15	0.00
3511 Petroquímica básica	0	45	0.00
3118 Ind. Azucarera	0	141	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>9,972</b>	<b>137,208</b>	<b>7.27</b>

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989.

Cuadro No. 14

INDUSTRIA MANUFACTURERA 1982 - 1993													
PERSONAL OCUPADO													
ESTRATO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993*	TMCA**
Micro	251,920	250,874	258,497	270,731	286,219	291,514	317,157	384,465	412,389	415,757	413,210	413,210	5.0
Pequeña	623,386	620,478	642,814	687,378	692,034	698,842	664,866	737,230	766,660	740,870	730,633	730,633	3.1
Mediana	351,819	348,745	376,964	408,128	401,582	413,165	458,683	512,280	524,447	510,398	521,004	521,004	3.68
Grande	1,044,968	1,038,668	1,147,809	1,235,257	1,181,303	1,266,413	1,432,801	1,638,820	1,678,831	1,801,142	1,870,758	1,870,758	4.37
Total.	2,171,722	2,159,082	2,348,184	2,611,480	2,481,034	2,678,804	2,883,197	3,269,804	3,370,417	3,266,197	3,335,505	3,335,505	3.99

Fuente: Dirección General de la Industria mediana, pequeña y de Desarrollo Regional  
con datos del IMSS. \* Hasta junio de 1993. \*\* Tasa Media de Crecimiento Anual, de 1982 a 1993.



# **BIBLIOGRAFÍA**

## BIBLIOGRAFIA

1. Casar, José. "La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", El Trimestre Económico, No. 237, Edit. FCE. México, enero -marzo. 1993.
2. Casar, José. La organización Industrial en México. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, Edit. Siglo XXI. México, 1990.
3. Clavijo, Fernando y Casar, José. (compiladores). La Industria Mexicana en el Mercado Mundial, Lecturas del Fondo Económico No. 80, Edit. México, 1994.
4. "Cuadernos Informativos de la Industria Mediana y Pequeña". No. 6 y 8; Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1988.
5. Davila Flores, Alejandro. "La inflación en México: un enfoque heterodoxo"; en Revista Economía Informa, No. 160-161, Facultad de Economía. UNAM, México, enero - febrero. 1988.
6. Dávila, Flores Alejandro. Liberalización Económica y Estabilidad del Sector Externo en México. en la Búsqueda de Alternativas, Edit. E.C.P. México, 1991
7. "Documentos Pragmáticos: Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña". Nacional Financiera, México, julio. 1982.
8. "El renacimiento de la innovación", en Pequeña y mediana industria No. 77, Nacional Financiera, México, septiembre - octubre. 1988.
9. "Encuesta de la industria mediana y pequeña 1986-1992". Nacional Financiera, México, 1992.
10. Espinosa Villarreal, Oscar: "Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994". El mercado de valores, NAFINSA, México, marzo. 1991.
11. Espinosa Villarreal, Oscar: El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Una visión de la modernidad en México; Edit. FCE, México, 1993.
12. "Esquema de crédito de garantía para empresas pequeñas y medianas". Nacional Financiera, Pequeña y mediana industria No. 70, México, octubre - noviembre. 1987.
13. Fajnzylber, Fernando. La industrialización trunca en América Latina. Edit. FCE, México, 1977.
14. "Fidein: ¿cuantos parques industriales existen, donde están y que servicios le ofrecen a su industria?" en Pequeña y Mediana Industria No. 77, Nacional Financiera, México, septiembre - octubre. 1988.

15. "Fogain: apoyo crediticio a micro productores", en Pequeña y Mediana Industria No. 81, Nacional Financiera, México, mayo - junio. 1989.
16. Guillen Romo, Hector. Orígenes de la crisis en México 1940-1982. Edit. ERA México, 1984.
17. Hernández Laos, Enrique La Productividad y el Desarrollo Industrial en México. Edit. FCE. México, 1985.
18. Huerta, Arturo, Economía mexicana más allá del milagro mexicano, Edit. CPSA, México, 1986.
19. Informes anuales del Banco de México. 1982-1994.
20. Kuri Gaytan, Armando, "Política industrial y tecnología frente al T.L.C." en Economía Informa No. 205, Facultad de Economía UNAM, México, mayo. 1992.
21. Lusting, Nora (compiladora). Panorama y perspectivas de la economía mexicana. Edit. Colmex, México, 1979.
22. "La pequeña empresa: un instrumento para la estrategia de desarrollo", en Pequeña y Mediana Industria No. 77, Nacional Financiera, México, septiembre - octubre. 1988.
23. La economía mexicana en cifras, Nacional Financiera, México, varios años.
24. "La empresa mediana y pequeña" en El economista mexicano. No. 2 feb - mar. Colegio Nacional de Economistas, México, 1985.
25. Las 500 empresas mas importantes en México, Revista Expansión, México, agosto 1991.
26. NAFINSA e IMEF, "Fuentes de Financiamiento" manual de consulta, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa No. 3, Edit. NAFINSA, México, 1992.
27. NAFINSA e IMEF, "Guía para la formación y el desarrollo de su negocio" Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa No. 4, Edit. NAFINSA, México, 1992.
28. NAFINSA e INEGI, La micro, pequeña y mediana empresa: principales características. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana empresa No. 7. Edit. Nafinsa, México. 1993.
29. Ortiz Mena, Antonio. El Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México. Ensayo presentado en la Reunión Anual del BIRF y del BID en Washintong, D.C., U.S.A. en septiembre de 1969.
30. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, Presidencia de la República, Edit. Talleres Gráficos de la Nación, México, 1983.
31. Políticas de fomento a la industria mediana y pequeña en América Latina y experiencia internacional. SECOFI, ONUDI y OEA. Serie temática: industria mediana y pequeña No. 3, México, 1988.

32. "Principales empresas transnacionales" en Pequeña y Mediana Industria No. 71, Nacional Financiera, México, noviembre - diciembre. 1987.
33. "Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI)", en Pequeña y Mediana Industria No. 31, Nacional Financiera, México, mayo. 1984.
34. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1984.
35. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, 1984-1988, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1984.
36. Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1985.
37. Programa de apoyo integral a la microindustria, Nacional Financiera, México, 1989.
38. Quijano José Manuel, "El sector financiero y los problemas de política económica en México", en Economía Informa. Facultad de Economía, UNAM, México, junio, 1982.
39. Rendón Franklin. "Estrategia de desarrollo tecnológico para el mejoramiento de la productividad de la pequeña y mediana empresa". en Cuadernos de trabajo No. 8 Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, abril. 1987.
40. "Reunión de evaluación de la participación de NAFIN en el Programa de Modernización de la Micro y Pequeña Empresa", en El mercado de valores, México, noviembre 1991.
41. Rivera Ríos, M. Ángel, Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, 1960-1985. Edit. ERA, México, 1986.
42. Ruiz, Clemente y Zubirán, Schadtler. Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa No. 2. Edit. NAFINSA, México. 1992.
43. Ruiz Duran, Clemente: "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", en Revista de Comercio Exterior, BANCOMEXT, México, febrero. 1992.
44. Sánchez Ugarte, Fernando; Fernández Pérez, Manuel y Pérez Motta, Eduardo. La Política Industrial ante la Apertura. Edit. FCE, SECOFI, NAFINSA, México, 1994
45. Solís, Leopoldo. La economía mexicana, retrovisión y perspectivas. Siglo XXI Editores, México, 1973.
46. Tratado de libre comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México 1994.
47. Uniones de Crédito; Cuadernos de Micro Empresa, Nacional Financiera S.N.C. 1991.

48. Valdez Gaxiola, Alfredo: "Perspectivas de la Pequeña y Mediana industria" en El mercado de valores, NAFINSA, México, febrero, 1991.
49. Valenzuela Feijoo, José. El capitalismo mexicano en los ochentas, Edit. ERA, México, 1986.