

146  
291



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**"ESTRATEGIAS Y POLITICAS DE LA PEQUENA Y  
MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA  
COMERCIAL EN MEXICO 1994:"**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A**

**MARIA DEL ROSARIO RANGEL VARGAS**

**ASESOR: LIC. JORGE CALVA VILLEGAS**



**MEXICO, D. F.,**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**1997**



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.

**"Acuérdense que la Revolución es importante sobre todo, sean siempre capaces de sentir en lo más hondo cualquier injusticia cometida contra cualquiera en cualquier parte del mundo. Es la calidad más linda de un revolucionario".**

CHE GUEVARA

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco de todo corazón a mis padres por su ejemplo y apoyo que me han brindado.

Dedico este trabajo a la Universidad, a la Facultad de Economía por lo que representa, donde se forman hombres y mujeres comprometidos por un México mejor.

A mis maestros de la Facultad de Economía de la UNAM, por sus enseñanzas y mi formación como economista.

Al Lic. Agustín Hernández, por la ayuda que me brindó y por su gran calidad humana.

A mis Hermanos por contagiarme su alegría y entusiasmo.

A mis compañeros y amigos, que me alentaron moralmente, gracias.

A los Sinodales gracias por su apoyo.

Para John, con cariño y gracias por tu apoyo.

Muy especialmente al Licenciado Jorge Calvo Villegas con gratitud y afecto, director del presente trabajo.

## ÍNDICE

PROLOGO	
INTRODUCCIÓN .....	1
I. MARCO TEÓRICO.....	4
A. Aspectos Teóricos del Desarrollo y Crecimiento Económico.....	4
a. Desarrollo Económico .....	4
b. Crecimiento Económico .....	8
B. Concepto de la Pequeña y Mediana Empresa .....	10
a. Concepto de la Empresa.....	10
b. Definición de la Pequeña y Mediana Empresa.....	13
II. EL PROCESO HISTÓRICO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL.....	16
A. Antecedentes.....	16
B. Etapas de Desarrollo Industrial en México .....	21
a. De la Conquista a la Independencia .....	21
b. Periodo Independiente.....	24
c. Periodo Porfirista y Revolucionario .....	29
d. Consolidación e Institucionalismo .....	46
e. Crecimiento Sostenido.....	53
f. El Modelo de Sustitución de Importaciones .....	56
III. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA .....	60
A. La Planeación Industrial para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa en México.....	60
a. Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Empresa.....	61
b. El Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.....	65
B. Estrategias de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.....	66
a. Intermediarios Financieros Bancarios para Apoyar el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.....	71
b. Diferentes programas de NAFIN.....	73
c. Tarjeta Empresarial.....	77
d. Resultados de NAFIN para apoyar el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa mediante el Financiamiento .....	B1
C. Aprovechamiento de las Ventajas Comparativas para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa .....	89

D. Estrategias para el Desarrollo Tecnológico .....	94
<b>IV. LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL .....</b>	<b>98</b>
A. La Economía Mexicana Ante el Actual Entorno Internacional .....	100
B. La Apertura Comercial 1988-1994.....	106
C. La Estrategia de Promoción del Sector Exportador (no Petróleo) para Diversificar Mercados.....	110
a. La Nueva Política Industrial y de Comercio Exterior en México.....	110
b. Principales Programas Institucionales de Promoción (AITEC, PITEX, ECEX, DRAW-BRACK, COMPEX Y SIMPEX), para Impulsar a la Pequeña y Mediana Empresa.....	111
D. La Negociación de Acuerdos Comerciales como Estrategia para Penetrar en el Mercado Internacional.....	119
a. Principales Acuerdos Comerciales de México con Otros Países del Mundo .....	119
b. El Acuerdo Comercial del Tratado del Libre Comercio .....	124
E. La Pequeña y Mediana Empresa Ante la Apertura Comercial.....	127
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>142</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>151</b>

## PROLOGO

El presente estudio es fruto de una reflexión profunda de las estrategias y políticas de la pequeña y mediana empresa en el Contexto Nacional del desarrollo industrial emprendida por México en la década de los ochentas, con la finalidad de instrumentar una serie de acciones de apoyo y de promoción, para que estas empresas sean más productivas y eficientes e insertar al país en la cadena productiva de explotación en el contexto de la "globalidad".

mi gusto por adentrarme en el conocimiento del tema de las pequeñas y medianas empresas me pareció interesante debido a que éste sector es el tejido celular del aparato productivo del desarrollo económico.

Sin embargo es de interés mencionar el aspecto estructural de estas empresas como un marco comparativo con otros países para determinar el grado de eficiencia productiva de nuestras empresas.

Quiero expresar aquí las gracias a todos aquellas personas que de una u otra forma me apoyaron y alentaron siempre.

Mi agradecimiento para el Lic. Jorge Calvo Villegas quien con admirable paciencia dirigió la tesis.

Finalmente deseo expresar el apoyo informativo que tuve de la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial de la Facultad de Economía, a los que aquí nombrados y a quienes involuntariamente he omitido, mi sincero y eterno agradecimiento.

## **INTRODUCCIÓN**

La transformación de la Economía internacional caracterizada por la "Apertura Comercial" y la formación de bloques comerciales, ha determinado nuevas prácticas de concurrencia al comercio mundial.

Este nuevo esquema de organización económica se caracteriza entre otros aspectos por una agresiva competencia a nivel internacional para adaptar a sus economías al creciente cambio, la mayor parte de las naciones se han visto obligadas a realizar ajustes en las estrategias estructurales, para una mejor organización tanto en sus procesos como avances tecnológicos, en un afán de reducir costos, incrementar productividad y fomentar nuevos mercados para ser competitivos y aprovechar las ventajas comparativas a nivel mundial.

En el caso de México a raíz de la crisis económica de 1982, se aceleraron las acciones de una nueva estrategia de desarrollo que se propuso como meta, lograr la transformación de la planta productiva nacional, a fin de alcanzar mayores niveles de eficacia y competitividad para insertar al país a las nuevas corrientes de la economía Internacional.

Ante este agotamiento del modelo proteccionista de desarrollo basado en la sustitución de importaciones que estuvo vigente por más de cuatro décadas se pasa de una política comercial aislada, hacia una política de liberación comercial.

Acorde a las condiciones cambiantes de la economía mundial. En este sentido la estrategia se cambio a partir de la década de los 80's, se contempló la instrumentación de acciones en dos vertientes:

La primera encaminada a dirigir una planeación industrial integral e institucional mediante programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa, por lo que surgieron el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, los programas nacionales de Fomento Industrial y el Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE). Toda vez que le dieron los apoyos fiscales que consistió principalmente en proporcionarles asistencia financiera, técnica de capacitación y de investigación cumpliendo con el principal instrumento de Coordinación para apoyar a la pequeña y mediana empresa que es la célula básica del tejido productivo nacional y el elemento fundamental del crecimiento económico.

Y la otra, para que estas empresas se integren a la cadena productiva de exportación, con una mayor eficiencia, aprovechando las ventajas comparativas y competitivas aunado a esto con la calidad e innovación tecnológica.

Así mismo para generar divisas y continuar el desarrollo económico por una vía distinta al endeudamiento, la política comercial orientó sus objetivos a incrementar las exportaciones de productos no petroleros, a sustituir selectivamente las importaciones y diversificar los mercados de exportación, de la planta industrial de la pequeña y mediana empresa.

A partir de entonces, aunado al proceso de apertura comercial, se instrumentó una política de fomento a las exportaciones que contemplan medidas de apoyo fiscal, financiero y promocional creándose para ello una serie de programas y negociaciones de acuerdos comerciales como una de las principales medidas de política comercial. Entre los programas de fomento más importantes se encuentran las instituciones que coordina la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (AITEC, ECEX, PITEX, DRAW-BACK, COMPLEX, SIMPEX, ALTEX); así como de apoyo financiero y promocional que otorga tanto BANCOMEX, NAFIN, que participa con especial atención a pequeña y mediana empresa, aunado todo ello a un profundo proceso de negociaciones internacionales vía acuerdos comerciales como el TLC, para lograr una mayor exportación y conquistar nuevos mercados y la diversificación y crecimiento de nuevos productos para consolidar la pequeña, mediana empresa capaz para hacer frente y competir a nivel internacional.

El objetivo general para realizar esta investigación es el demostrar la importancia que tiene la pequeña y mediana empresa en el Contexto Nacional del Desarrollo Industrial en México, así como su problemática por la que atraviesan, analizando sus estrategias y políticas para mejorar su productividad, crecimiento, eficiencia y competitividad que les permita enfrentarse ante el proceso de la apertura comercial.

Así mismo se establece como Hipótesis la integración de la pequeña y mediana empresa como una alternativa para enfrentarse a los retos de la apertura comercial, para generar fuentes de empleo, y captar divisas para financiar el Desarrollo Económico del país.

La Tesis surge de la etapa del acopio y recolección de información que se plantea a través de esta investigación, haciendo un análisis de esta parte de la economía industrial en general y de la pequeña y mediana empresa en particular.

Así, se inicia con el Marco Teórico que es la sustentación de esta Tesis, en el que se destacan las teorías del desarrollo económico, crecimiento económico, así como los conceptos de pequeña y mediana empresa.

En el segundo capítulo intitulado "El Proceso del Desarrollo Industrial", se hace un análisis histórico del desarrollo industrial a nivel internacional, así mismo las etapas de crecimiento y desarrollo industrial en México desde la conquista hasta el periodo neoliberal destacando los aspectos más relevantes del sector industrial, así como el de la pequeña y mediana empresa en particular.

En el siguiente capítulo "Estrategias de Crecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa", se analiza cual ha sido la evolución y los efectos de la planeación y la política industrial en lo concerniente al desarrollo de las pequeñas y mediana empresas en México. Donde se hace un diagnóstico de estas empresas, destacando sus características, localización geográfica, así como su composición sectorial entre otras cosas, con la finalidad de tener un panorama general de esas empresas, para poder analizar las estrategias de crecimiento mediante los apoyos programas financieros, fiscales para impulsar el avance tecnológico; aprovechando así las ventajas comparativas y competitivas para el desarrollo integral de las pequeñas y medianas empresas en México.

En el último capítulo intitulado "Las Estrategias y Políticas de la Pequeña y Mediana Empresa ante la Apertura Comercial", tema central de esta investigación donde se describe el papel que juega la economía mexicana ante el entorno internacional que sirve como base para ubicar a la PyMC, por otra parte se hace mención a la nueva política industrial del comercio exterior para fomentar a estas empresas ante el proceso de globalización, por lo que destaca que serán particularmente las exportaciones manufactureras las que permitirán esta integración. Esta nueva política estará encaminada en dos partes para fomentar a estas empresas; la primera en desarrollar los principales programas y la segunda por las negociaciones de acuerdos comerciales para penetrar en los mercados internacionales, toda vez que han sido fundamentales para fomentar el sector exportador y así captar divisas para financiar el desarrollo económico del país. Así mismo se dan las conclusiones a que se llegó y la bibliografía consultada a través de esta investigación.

## **I. MARCO TEÓRICO**

### **A. ASPECTOS TEÓRICOS DEL DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**

#### **a. Desarrollo Económico**

En términos conceptuales es difícil de definir el desarrollo económico, debido a que es un término muy amplio y ambiguo; y nos llevaría mucho tiempo, sin embargo, se pretende en este capítulo dar algunos elementos para su comprensión como tal.

La preocupación sobre el desarrollo económico es reciente, en el siglo pasado se pensaba que el desarrollo surgía espontáneamente, no es sino a partir de la revolución socialista soviética, que los problemas sobre desarrollo económico pasan a primer plano. Los países que hicieron la revolución socialista se desarrollaron tan rápidamente que atrajeron la atención de muchos especialistas para explicar este fenómeno.

Otro factor que llamó la atención de los especialistas fue el proceso de emancipación de los pueblos colonizados, semicolonizados o dependientes, cuyo principal problema constituyó el proceso de desarrollo económico de cada nación. Como consecuencia de estos dos factores el problema del desarrollo económico llegó a ser uno de los temas más importantes de la teoría económica.

Teóricamente el trabajo que se presenta, podemos distinguir tres etapas históricas del Desarrollo Económico: La Capitalista, Socialista y el Capitalismo Nacionalista Revolucionario.

Un elemento común a estos tres modelos es el aumento de la productividad de la mano de obra que depende de: La acumulación de una parte de la producción con fines de inversión productiva y del mejoramiento de la organización de las actividades productivas.

Estos tres elementos caracterizan a cualquier economía en crecimiento y la diferencia de las economías tradicionales en donde las inversiones productivas eran escasas.

Todo proceso de desarrollo comienza con la destrucción de los obstáculos que representan las economías tradicionalistas. La diferencia entre los tres tipos de desarrollo económico radica en cómo son distribuidos los obstáculos que presentan las economías feudales.

El más reciente de los tres tipos de desarrollo es el capitalista; se pensaba que este era el único sistema posible de desarrollo, incluso Marx y Engels pensaban que todas las sociedades tenían que pasar por este sistema.

Las características del modelo de desarrollo económico capitalista fueron la acumulación de capital y la inversión productiva.

Los recursos de estas inversiones surgieron de las utilidades acumuladas de los comerciantes -primeros capitalistas-. Las utilidades se invirtieron en empresas productivas que produjeron más utilidades que significaron una fuente de reinversión. Más estos no fueron los únicos factores. La explotación colonial y posteriormente la explotación de los grandes monopolios significaron otras fuentes de acumulación de capital cuyo origen se observa en la absorción de los pequeños artesanos por los capitalistas.

Es importante destacar que fue el Estado quien contribuyó a esta acumulación invirtiendo principalmente en los servicios públicos, pero también, muchas veces en actividades comerciales e industriales. La creación de la infraestructura por el Estado, fue básica para las actividades productivas. De esta manera la inversión pública desempeñó un papel importante en el sistema económico capitalista.

Estos fueron los factores que caracterizaron el desarrollo capitalista.

Debido al desarrollo de los monopolios y del imperialismo capitalista, los países subdesarrollados forman parte de dicho modelo, ya que en el imperialismo los países desarrollados someten económicamente a los subdesarrollados que al carecer de empresas nacionales fuertes son terreno propio para el desarrollo de los monopolios.

a) El monopolio ya no se interesó en invertir en los países menos desarrollados porque esto significaba amenazar sus posiciones monopolísticas, es decir ya no se interesó en inversiones de capital.

b) Las inversiones de los países altamente industrializados se canalizan hacia la explotación de los recursos naturales, los cuales se utilizan como materias primas en las industrias de los países desarrollados.

c) Dichas inversiones se destinaron a obras de infraestructuras como vías indispensables para conservar lazos económicos con los países subdesarrollados.

Como consecuencia de esto los países subdesarrollados se convirtieron en exportadores de materias primas. Las utilidades obtenidas por el capital extranjero no se reinvirtieron en éstos países. De tal manera que las inversiones nunca se canalizaron al sector industrial, que es el factor dinámico principal del desarrollo económico; esta es la razón de que los países no hayan podido seguir el modelo capitalista de desarrollo.

Otros factores, como las razones políticas de las grandes potencias capitalistas que se empeñan en conservar las estructuras feudales de los países subdesarrollados, para mantener sus influencias políticas y económicas hicieron que el modelo capitalista de desarrollo se convirtiera en imposible. Como consecuencia surgieron nuevos modelos de desarrollo.

La etapa socialista de desarrollo se llevó a cabo en países en desarrollo y subdesarrollados que contaban con un cierto grado de industrialización pero por condiciones capitalistas eran muy desfavorables a las clases desposeídas. Los pasos que siguieron éstos países fueron la nacionalización de la industria, comercio, finanzas y transportes y sustitución del Estado Capitalista por una Burocracia Socialista. Otro paso fue la reforma agraria que abolió las relaciones feudales y se fomentó el desarrollo de cooperativas para la producción agrícola. Estos dos actos sentaron las bases para la acumulación de recursos destinados a inversiones productivas. No siendo suficiente la inversión de capital de la industria, se recurrió a las contribuciones obligadas de los campesinos. Los ingresos así obtenidos se reinvirtieron.

La tercer etapa, que llamaremos aquí capitalismo nacionalista revolucionario, esta aún en proceso de desarrollo. Los países que se han emancipado de la dependencia colonial o semicolonial son muy heterogéneos, no obstante, se pueden señalar algunas características generales:

Primera.- El estado y las inversiones públicas constituyen el factor más dinámico de desarrollo. Esto se debe a que en estos países no se ha desarrollado una clase de empresarios que proporcione recursos de capital para la inversión.

**Segunda.-** La nacionalización en estos países se hace sobre todo a capitales extranjeros y muy rara vez a los capitales privados nacionales.

La situación de los países que cuentan con este modelo está dominada por la lucha, por la emancipación e independencia nacionales. En estos países se trata de canalizar la inversión privada hacia actividades productivas.

En muchos de estos países se han hecho reformas agrarias. Estas persiguen el objeto de canalizar los ingresos provenientes de la agricultura hacia actividades industriales.

El concepto de que el desarrollo económico surge espontáneamente tiene ya pocos adeptos y en su lugar ha surgido la planeación que primeramente con el nombre de planificación fue innovación de los países socialistas para proponer acciones de desarrollo económico y que los gobiernos nacionalistas revolucionarios en el modo de producción capitalista lo han adoptado. Hoy la idea es adoptada incluso en países capitalistas.

"Dos elementos constituyen el concepto de desarrollo económico tal como aquí se ha definido, a saber: "capacidad adquisitiva" y "oportunidad". En cuanto al aumento en la capacidad adquisitiva de un individuo, no puede sugerirse ningún índice mejor que el aumento en su ingreso real. El aumento en las oportunidades como tal no puede medirse, porque una oportunidad es sólo un elemento potencial, una fuerza, algo sin ninguna entidad observable, tangible, hasta que tales potencialidades se conviertan en realidades, es decir, hasta que las mismas se "desarrollen".

"El aumento en las oportunidades es un concepto más vago que el del aumento en el ingreso real, pero cualquiera puede apreciar su existencia cuando realmente se presenta. Además, los aumentos en el ingreso real deben implicar necesariamente aumentos en las oportunidades que han sido aprovechadas y desarrolladas por algunos cuyos ingresos han aumentado. Y esto es todo lo que necesitamos".<sup>1</sup>

El desarrollo económico es un fenómeno que depende de variables políticas y sociales; es decir, no un fenómeno que pueda analizarse satisfactoriamente sólo en términos puramente económicos. Esta conclusión se impone por sí misma de una sola ojeada a los conceptos de nuestra lista y sólo puede hacerse a un lado si adoptamos la hipótesis marxista (interpretación económica) de que la evolución económica es el motor primero de la historia en

---

<sup>1</sup> Shmupster, R.A., en Ramírez G. Lecturas sobre el Desarrollo Económico F.C.E. p. 73.

todos sus espectros, en tal forma que todos los otros factores se transforman en funciones de este motor, primero con la excepción de algunos elementos, del medio físico, como los terremotos, aunque no de todos.

Si, entonces, el desarrollo económico no es autónomo y si depende de factores ajenos a él, y como esos factores son numerosos, ninguna teoría que descansa en un solo factor puede ser satisfactoria.<sup>2</sup>

## b. Crecimiento Económico

Para poder llegar a tener un panorama general de lo que es el Crecimiento Económico, es menester tener una idea de la magnitud de su concepto. "El vocablo...

"El crecimiento generalmente lleva en sí la connotación de aumento cuantitativo... Generalmente se acepta este punto; sin embargo, subsiste un gran desacuerdo en lo referente a la magnitud que debe determinarse es la aportación de la actividad económica al logro de planos más elevados de bienestar humano. Al definir el crecimiento económico en este sentido, se sostiene que la actividad económica tiene un fin predeterminado - que de ésta sólo se pueden medir e identificar sus resultados si existe una identificación previa del propósito fundamental de dicha actividad - ... Se dice que la finalidad imputada que tiene más amplia aplicación en términos de las aspiraciones a largo plazo de la mayoría del pueblo, y la que se presupone más comúnmente en el análisis económico, es la satisfacción de las necesidades experimentadas individualmente por los miembros de la sociedad..."<sup>3</sup>

Sin embargo, el Crecimiento Económico constituye una propiedad real de verdaderas unidades económicas, en cualquier caso particular parecería existir una determinación "correcta" y "objetiva" del crecimiento. No es posible decir lo mismo de la apreciación del crecimiento observado; éste puede caracterizarse simultáneamente como "bueno" o "malo" lo que depende del criterio estimativo que se emplee y del observador; y sin alusión previa a algún intrincado sistema ético, igualmente subjetivo, no hay ninguna razón a priori para preferir un juicio a otro. Por esta razón, desde el punto de vista conceptual consideramos como muy

<sup>2</sup> Op. cit., Ramírez, p.92

<sup>3</sup> Shumpeter, R.A., Ramírez, G. Lecturas sobre el Desarrollo y Crecimiento Económico. Editorial F.C.E., p. 74.

distintas a la observación y a la medida, así como lógicamente anteriores a la apreciación, si se quiere que sea "racional" la formación de la política económica.<sup>4</sup>

El crecimiento no aparece en todas partes al mismo tiempo; se manifiesta en polos de crecimiento (que más adelante se analizarán), con intensidad variable; se difunde por deferentes canales, con distintos efectos sobre la economía.

Por otra parte, en la economía moderna de crecimiento en la metodología cuantitativa, es interesante advertir que todas las definiciones funcionales aceptadas del crecimiento económico se fundamentan en una posición que no puede ser (o, por lo menos, no ha sido) sometida a la prueba cuantitativa decisiva y convincente. El resultado es una diversidad de medidas aceptadas.

"Entre estas medidas, la que se emplea más generalmente es el ingreso nacional por persona. Se sostiene que dada la constancia intertemporal en las necesidades esenciales de los seres humanos, el incremento en el ingreso por persona nos proporciona un índice relativamente inequívoco de una mejoría del bienestar económico..."<sup>5</sup>

Dentro de la Teoría del Crecimiento Económico destaca la técnica de planeación, al respecto Maurice Dobb, nos hace el siguiente comentario.

"Como hasta la década pasada, la controversia sobre las teorías del crecimiento se ha referido a los problemas de la planeación (política de inversiones en los países subdesarrollados), aquélla se ha centrado en la cuestión de la elección de las técnicas. La selección de una técnica distinta mucho de ser una cuestión puramente "técnica", es uno de los mayores problemas económicos relacionado con la elección de los métodos de producción, de los que dependen la productividad y la demanda, tanto de la mano de obra como de los bienes de capital. En el campo de la teoría económica suele hacerse referencia a este tema como al problema de elegir la combinación óptima de los factores de la producción."<sup>6</sup>

Shearer R. A., hace una diferencia entre el Desarrollo y Crecimiento Económico y manifiesta que son fenómenos distintos, que probablemente están relacionados, aún cuando no necesariamente. Es de suponerse que el desarrollo económico significa la existencia de un movimiento de alejamiento de un estado

---

<sup>4</sup> Op. cit. p. 79.

<sup>5</sup> Op. cit. p. 75.

<sup>6</sup> Op. cit. p. 95.

de subdesarrollo; casi en todos los casos en que aparece este concepto en la literatura, lleva en sí la connotación de un funcionamiento económico deficiente. En este sentido, puede interpretarse, a menudo, como un término de oprobio. La calificación de funcionamiento deficiente implica necesariamente cierto tipo normal de funcionamiento eficiente o adecuado; más esto implica un avalúo o apreciación. Por consecuencia, el subdesarrollo económico es un concepto de avalúo, de la misma categoría que el concepto del bienestar económico y, por tanto, es inherentemente objetivo. Por inferencia, el concepto derivado, desarrollo económico o sea, funcionamiento mejorado también es un concepto de avalúo. No es posible esperar que exista a priori un acuerdo universal con respecto a los criterios a emplearse en el avalúo de los grados de desarrollo económico, a menos que haya un convenio previo en relación con una función específica de bienestar social. En la literatura económica se manifiesta ampliamente la falta de ese acuerdo. En concebible, en sumo grado, que el crecimiento económico no irá acompañado de desarrollo económico, a juzgar por algunas de las funciones implícitas de bienestar.

## **B. CONCEPTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

### **a. Concepto de la Empresa.**

En este inciso se intenta definir a la "Empresa" para tener los elementos necesarios para comprender que es la pequeña y mediana empresa para nuestro análisis, destacando algunas definiciones de diferentes autores.

Se llama empresa a la introducción de una innovación en el sistema económico. La innovación está definida a su vez por Schumpeter, como una "nueva combinación" de factores productivos. Se da entonces una innovación siempre que el proceso productivo experimenta una modificación cualitativa real. En el concepto de innovación - siempre según Schumpeter se incluye los siguientes casos:<sup>7</sup>

- 1- Introducción de un bien nuevo; un bien que no es familiar a los consumidores, o de una nueva calidad de un cierto bien.
- 2- Introducción de un nuevo método de producción, esto es, de un método que no haya sido probado aún en el sector productivo de que se trate; tal método no es una consecuencia necesaria de un descubrimiento científico; sino que puede consistir, por ejemplo, en una nueva forma de tratar comercialmente un producto.

<sup>7</sup> J.S. MILL: *Principles of Political Economy*. Londres, 1948, 7ª ed. 1871. (Traducción española: *Principios de Economía Política*, F.C.E. México).

3.- Apertura de un nuevo mercado; de un mercado que no haya actuado nunca con anterioridad al sector productivo en cuestión.

4.- Conquista de una fuente de oferta de materias primas y semielaborados independientemente del hecho de que existiese ya antes.

5.- Puesta en práctica de nuevos tipos de organización de un industria determinada, como la creación de una posición de monopolios o la ruptura de ésta.<sup>8</sup>

Al que introduce una innovación, cuando lo hace y en cuanto lo hace, se le llama empresario.

La empresa es la unidad económica en lo que se desenvuelve el proceso productivo. Los elementos fundamentales de su actividad son: los factores productivos que utiliza, el producto que resulta de tal utilización y la renta, es decir, la diferencia entre el valor del producto (ingreso) y el de los factores (costo).

Principalmente por ser una unidad económica, no es identificable la empresa, ni sobre la base de criterios técnicos. Los elementos del costo, por una parte, y los productos, por otra, son reconocibles como componentes de una misma unidad empresarial cuando entran en el cálculo de una misma renta.

Se supone que la actividad de la empresa se dirige a la maximización de aquello que, para la propia empresa es el resultado económico de las operaciones que en ella se efectúan: la renta. Para que el problema de la maximización esté determinado, es preciso fijar el periodo de tiempo con referencia al cual la empresa hace máxima su renta.

Diccionario Básico de Libre Comercio Ciudad de México, 1993. Grupo Ed. Porrúa.

Empresa (Enterprise) significa cualquier entidad constituida u organizada conforme al derecho aplicable, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas cualquiera sociedades, fideicomisos, asociaciones (Partnerships), empresa de propietario único, coinversiones u otras asociaciones.

<sup>8</sup> J.A. Shumpeter: *Theorie der Wirtschaftlichen en Twiexlung*. 1912, 2ª Ed. Lipsia, 1926. (Traducción española; *Teoría del desenvolvimiento económico*), Fondo de Cultura Económica, Mejico. Diccionario de Economía Política Tomo I Ed. Alfredo Ortella.

**Empresa:** Entidad formada con un capital, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores; su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o en la prestación de servicios. La empresa será nacional o extranjera, según cual sea el origen de su capital mayoritario, también, se distingue entre grandes, pequeñas y medianas empresas (PYMES). Enterprise Company (compañía); Joint Stock Company (Sociedad Anónima) Corporation (Gran Empresa).

La definición que da Agustín Reyes Ponce, es su libro Administración de Empresas. Ed. Limusa.

Nos dice que el concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad: hablar de trabajo en una empresa, es a la vez uno de los conceptos más difíciles, cuya exploración aún no está determinada, por hallarse en plena evolución. Una de las dificultades principales de esa definición radica en que la idea de empresa es un concepto analógico; esto es: se aplica a diversas realidades, en sentido parte idéntico, y parte diverso, creemos por ello en que la sola separación de esos distintos puntos de vista ayudará a comprender mejor lo que debe entenderse por empresa.

La empresa está formada, esencialmente por tres clases de elementos:

**A: Bienes Materiales:**

a) Ante todo integran la empresa sus edificios, las instalaciones que en éstos se realizan para adaptarlas a la labor productiva, la maquinaria que tiene por objeto multiplicar la capacidad productiva del trabajo humano, y los equipos, o sea todos aquellos instrumentos o herramientas que completan y aplican más al detalle la acción de la maquinaria.

**Materias primas:** aquellos que han de salir transformadas en los productos, madera, hierro, etc. las materias auxiliares; aquellas que, aunque no forman parte del producto y son necesarias para la producción.

**Dinero:** Toda empresa necesita cierto efectivo, lo que se tiene como disponible para pagados diarios, urgentes, etc. además la empresa posee como representación del valor de todos los bienes que antes hemos mencionado un "capital", constituido por valores, acciones, obligaciones, etc.

Hombres. Son elementos eminentes activos en la empresa.

Existen ante todo obreros, o sea, aquellos cuyo trabajo es predominantemente manual. Suele clasificarse en calificados y no calificados; según se requiere tener conocimiento o peripicias especiales.

Los supervisores: cuya misión es vigilar el conocimiento exacto de los planes y órdenes señalados.

Técnicos: Las personas que con base en un conjunto de reglas o principios buscan crear nuevos diseños de productos.

Altos ejecutivos, aquellos en quienes predomina la función administrativa sobre la técnica.

Directores cuya difusión básica es la de fijar los grandes objetivos y políticas.

Sistemas. Son las relaciones estables en que deben coordinarse los diversos casos.

Existen sistemas de producción tales como fórmulas, patentes, métodos, etc.

Existen sistemas de organización y administración, consistentes en la forma como debe estar estructurada la empresa.

En este sentido, la empresa es considerada como *una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado*. Se añade la idea de que esa producción sea para "un mercado" porque ciertas secciones de una empresa pueden llegar a producir bienes o servicios sólo como base para el trabajo de otras secciones distintas, y no para colocarlos en un mercado. Así, una fábrica puede producir celulosa y colocarla en el mercado formando una empresa

#### b. Definición de la Pequeña y Mediana Empresa

En este análisis no está incluida a la micro empresa, sin embargo, se incluirá en este apartado con fines descriptivos.

**MICROINDUSTRIA.-** Las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**INDUSTRIA PEQUEÑA.-** Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la Secretaría.

**INDUSTRIA MEDIANA.-** Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la Secretaría.<sup>9</sup>

Para tener una mejor comprensión de las definiciones anteriormente descritas se describe en el cuadro No. 1.1.

---

<sup>9</sup> Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**Características de la Empresa**  
**Cuadro 1.1**

<b>TAMAÑO</b>	<b>PERSONAL OCUPADO</b>	<b>VENTAS NETAS ANUALES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCIÓN A 12 MESES)</b>
<b>MICRO EMPRESA</b>	De 1 a 15	N\$ 900,000.00
<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	De 16 a 100	N\$ 9'000,000.00
<b>MEDIANA EMPRESA</b>	De 101 a 250	N\$ 20'000,000.00

*Fuente: Definiciones dadas por las SECOFI el viernes 3 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación.*

**Características particulares de la microempresa.**

Primero se analizaran las características particulares, que de alguna manera diferencian a la micro, pequeña y mediana industria, para posteriormente revisar cuales son los rasgos comunes de estos tres subsectores.

- Dentro de las microempresas, por lo regular se trata de talleres unipersonales y familiares.
- Ocupan pocos empleados, hasta quince trabajadores, dichos empleado suelen ser sus familiares o personas de mucha confianza.
- Sus productos no requieren de procesos productivos cumplidos y por lo general cubren necesidades exclusivamente locales o regionales.
- Otra de sus características es que tienen poca movilidad para reubicarse en otro lugar.

En lo que se refiere a la ubicación de su empresa el 52 % del conjunto de la microempresa tiene un local propio, en donde, el empresario ahí mismo vive, por consiguiente, su lugar de trabajo es el domicilio del dueño.

En este subsector predomina el propietario único, el cual es a la vez un empleado más, donde el realiza diversas funciones, y por lo regular no existe una división del trabajo.

## II. EL PROCESO HISTÓRICO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

### A. ANTECEDENTES

Durante los últimos 200 años es posible identificar tres momentos históricos que se pueden caracterizar como la transformación de la estructura industrial, a la que se le ha dado el nombre de Revolución Industrial. <sup>10</sup> Este surge a finales del siglo XVIII, cambió el aspecto del mundo en general y principalmente en Europa, como consecuencia de una serie de cambios e innovaciones en la agricultura, los transportes, la industria, el comercio y las finanzas; constituye cambios que no fueron exclusivamente industriales, sino también sociales e intelectuales. La Revolución Industrial puede ser dividida en tres etapas: a) Cambios revolucionarios en métodos técnicos, para fabricar, transformar y transmitir información; b) Aparición del sistema Fabril considerado como un nuevo método de organización de la Industria; c) Repercusiones económicas, sociales, políticas y culturales de la nueva técnica y sistema Fabril. Esta Revolución Industrial no fue un acontecimiento único que puede ser ubicado dentro de los límites de dos o tres décadas. La desigualdad del desarrollo de las diferentes industrias fue uno de los rasgos sobresalientes del periodo, no sólo coinciden en punto a la cronología en cuanto a sus principales etapas, sino que, ocasionalmente, la transformación estructural de una industria particular constituyó un proceso prolongado a lo largo de medio siglo. La esencia de la transformación, fue ese cambio en el carácter de la producción que se asocia, con la utilización de máquinas de fuerza no humana y no animal.

Marx afirmó que el cambio decisivo consistió, en los hechos, en el ensamblamiento de una herramienta, antes manejada por la mano del hombre; en un mecanismo: "la herramienta se convierte en máquina cuando pasa de manos del hombre a pieza de un mecanismo", sin tener en cuenta "que la fuerza motriz procede del hombre o de otra máquina. Lo importante es que "un mecanismo, una vez que se le transmite el movimiento adecuado, ejecuta con sus herramientas las mismas operaciones que antes ejecutaba el obrero con otras herramientas semejantes". Al mismo tiempo señala que "la máquina suelta no

<sup>10</sup> A menudo se consideró que esa designación fue empleada por vez primera por Arnold Taymber, en sus lecturas publicadas en 1887; y se a dicho que "la difusión del término" data de su publicación. (Beales en History, col. XIV pag. 125, en realidad, Engels in 1844 (ed. 1892, pags. 3 y 15). (Hay edición en castellano), donde la menciona como que tiene "La misma importancia para Inglaterra que la Revolución política para Francia y la revolución filosófica para Alemania"; el origen del término se le ha atribuido, pues, (cf. Mantouf, The Industrial Revolution in the eighteenth century, p. 25) Sin embargo, la frase parece haber sido común entre autores franceses ya que el decenio de 1820. (cf. A. Bejanson, Quarterley Soumal of Economics, vol XXXVI, p. 343)

salió de su raquitismo mientras sólo estuvo movida por hombres" y que "el sistema maquinista no podía desenvolverse mientras las fuerzas motrices conocidas no fueran sustituidas por la máquina de vapor".<sup>11</sup> De cualquier manera, este cambio crucial ya lo situamos en la ensambladura de una herramienta antes manual en un mecanismo, o en la conexión del implemento con una nueva fuente de fuerza motriz - transformó radicalmente el proceso de producción.

La gran hazaña de la nueva maquinaria, que consistía en que llevaba "la igualación del trabajo", al volver innecesarias las aptitudes especiales del obrero calificado "independiente e intratable" y al reducir la tarea de los trabajadores "a un ejercicio de la vigilancia y la habilidad - facultades que, cuando se concentran en un proceso, rápidamente se perfeccionan en los jóvenes-".<sup>12</sup> En los viejos tiempos la producción había sido una actividad esencialmente humana, por lo general de carácter individual, en el sentido de que el productor trabajaba cuando y como quería, independientemente de otros, a la vez que las herramientas o implementos simples que empleaba eran poco más que la extensión de sus propios dedos. El instrumento característico de este período, afirma Mantoux, era "pasivo en las manos del obrero; su fuerza muscular, su habilidad natural o adquirida o su inteligencia, determinaban la producción hasta el menor detalle". Las relaciones de dependencia económica entre productores individuales o entre productor y comerciante, no eran impuestas de manera directa por las exigencias del propio acto de producción, sino por circunstancias externas a él. consistían en relaciones de compra y venta del producto terminado o semiacabado, o bien en relaciones de deuda sobre venidas en el suministro de materias primas o de herramientas para el oficio. Esto fue así aun en la "manufactura", en que las operaciones de trabajo se congregaban en un único lugar pero, por lo general, como procesos paralelos, atomísticos, de unidades individuales y no como actividades interdependientes que necesitaran integrarse como un organismo para funcionar.

Esta Revolución Industrial se puede concebir en tres etapas:

## LA PRIMERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL.

- 
- <sup>11</sup> *El Capital*, Vol. I pp. 368,378 (ed. cast. cit., pp 304, 312). "La máquina de que arranca la revolución industrial sustituye el obrero que maneja una sola herramienta por un mecanismo que opera con una masa de herramientas iguales o parecidas a la vez y movida por una sola fuerza motriz, cualquiera que sea la forma de ésta" (ibid., ed. cast. cit., p. 306)
- <sup>12</sup> *The philosophy of Manufactures*, ed. de 1835, pp. 20-1 Una definió una fábrica como "un vasto autómatas, compuesto de varios órganos mecánicos e intelectuales, que actúa en un concierto inintermumpido ... subordinado a una fuerza motriz autorregulada" (ibid., p. 13).

Aparece en los lapsos comprendidos 1750 a 1840, debido a los siguientes factores:

**Crecimiento del comercio.** Su clima es propicio para la crianza de ovejas productoras de la materia prima necesaria para la industria textil y principalmente, a la estructura social implantada con la revolución efectuada por Oliverio Cronwell<sup>13</sup> con la que se abolieron viejos privilegios feudales que afectaron a Inglaterra.

Este proceso se originó en Inglaterra (trasladándose a Francia, Bélgica y Alemania), erosionando las rígidas estructuras económicas y políticas provenientes del periodo medieval, Inglaterra vio entonces el detrimento de los talleres artesanales y de los estancos,<sup>14</sup> cuyas reglamentaciones de producción de mercado y laboral, habían limitado la expansión económica.

La integración de las economías del nuevo mundo, empezaba a delinearse desde la época mercantilista, seguida del establecimiento de las nuevas relaciones comerciales, permitió generar a través del comercio colonial el excedente sobre el cual se fincaría el proceso de información del capital europeo, principalmente inglés.

La Revolución Industrial arranca con la gran transformación de la industria textil tras la introducción de innovaciones tecnológicas como el telar mecánico. La fusión del carbón y del acero llevan a la invención y aplicación de la máquina de vapor, permitiendo la primera transformación de los transportes.

Las actividades económicas de mediados del siglo XVIII estaban superando el sistema de producción artesanal, incorporando las máquinas que en estricto sentido aportaban una real extensión a la fuerza muscular humana.

Se inician los trabajos tecnológicos lo que habría de ser la industria eléctrica y de comunicaciones, se dan los primeros pasos a la invención de maquinaria dedicada al apoyo de las actividades agrícolas, se perfecciona el telégrafo, siendo estos acontecimientos tan solo ejemplos del desarrollo obtenido en este periodo. Los sectores que adquirieron un mayor dinamismo fueron las industrias textil, minera, metalúrgica y sobre todo, el transporte marítimo y ferroviario, realizándose

---

<sup>13</sup> Oliverio Cronwell 1599-1658. Protector de la República de Inglaterra.

<sup>14</sup> Sitio donde se vende tabaco.

grandes construcciones como los de los canales de Suez y Panamá, así como las redes férreas de Europa y Norteamérica.

La característica fundamental de la primera Revolución Industrial es la aparición y desarrollo de la producción fabril. Se registran cambios profundos y radicales en la organización productiva, de un sistema artesanal de producción compuesto por pequeños talleres dispersos en domicilios, se pasa a una concentración del proceso productivo en un solo lugar. La fábrica.

## SEGUNDA REVOLUCION INDUSTRIAL

La segunda Revolución Industrial se inicia a partir del último tercio de siglo XIX, extendiendo sus efectos hasta finales de los años 60's del presente siglo, caracterizándose por el desplazamiento de la pequeña industria y la creación de los grandes monopolios económicos con la fusión del capital bancario con el comercial; dando lugar a la aparición del capital financiero. La máxima concentración de estos grandes grupos empresariales se lleva a cabo en los Estados Unidos de Norteamérica, en donde un reducido número de super grupos dominan la economía de ese país; contándose entre ellos al grupo Rockefeller, Dupont, Henry Ford y Standard Oil dentro de los estratos bancario, químico, automotriz y petrolero respectivamente.

Tras la recesión económica de 1890 a 1895 caracterizada con problemas agrícolas, huelgas obreras, concluyó la primera Revolución Industrial, dando paso a otra etapa dentro del desarrollo mundial.

Esta etapa arranca con la industria de la radio y la televisión, el desarrollo en la transportación contribuyó a una mejor distribución de los alimentos, propició la elevación de la tasa de crecimiento de la población, así como el nivel de ingreso y en general las condiciones de vida.

El comercio internacional registró otro prolongado periodo de auge, sustentado en el intercambio de materias primas por productos manufacturados, una ayuda importante representó el hecho de que la inversión extranjera se disparara desde comienzos de siglo. Europa vivió la mayor migración que la historia haya registrado, teniendo que trasladarla hacia áreas de mayor productividad principalmente Estados Unidos, el antecedente de población que su propia industrialización no podía absorber; cabe mencionar que es en esta etapa cuando la hegemonía británica se desliza hacia una de sus excolonias a principios de la etapa señalada. La internacionalización financiera y el comercio significó el traslado del poder económico a los estadounidenses que se habían venido configurando desde principios de siglo.

## TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL

Este periodo se inicia a principios de los años 70's, cuando las economías de los países industrializados empiezan a detenerse, terminando así la fase de expansión. Los esfuerzos de Estados Unidos para mantener el apoyo otorgado a sus socios comerciales significaba una tremenda presión sobre sus reservas de oro.

Surge el fenómeno llamado estancamiento (recesión con inflación), los países desarrollados experimentaron la pérdida de competitividad de las ramas industriales frente a los productos manufactureros provenientes de los nuevos países industrializados, países como Corea del Sur, Taiwan, México y Brasil adquirieron ventajas competitivas en industrias como la siderurgia, textil, petroquímica básica y la del calzado entre otras, llevando a las potencias mundiales a perder incluso mercados internos. Estos cambios dieron como resultado un nuevo patrón de industrialización y ajustes productivos, tecnológicos y financieros en los sectores industriales en crisis.

La situación económica, muestra como culpable a la excesiva intervención estatal que obstaculiza la actividad creativa y productiva, la economía de la oferta plantea la necesidad de estimular la producción reduciendo los impuestos y las trabas administrativas que cohíben la inversión y disminuyendo el gasto público, por lo que la economía privada tiende a incrementarse.<sup>15</sup>

En cuanto a avances tecnológicos se refiere, esta etapa se caracteriza por el surgimiento de 7 áreas específicas: 1) instrumentos avanzados para estudiar, explorar y conocer la materia. 2) nuevos materiales. 3) medios auxiliares y aparatos de computación para el almacenamiento, manejo de información y procesamiento lógico. 4) medios de comunicación, 5) máquinas para la automatización 6) medios de transporte y por último, 7) biología molecular.<sup>16</sup>

Otro logro significativo fue el cambio en la función del Estado, manifestando una liberalización de las actividades productivas, una desregulación y desreglamentación gubernamental y registrando una retracción a través de la privatización de empresas públicas. Todos estos acontecimientos enmarcaron la carrera tecnológica entre Estados Unidos y Japón, siendo estos países los principales representantes del progreso mundial, sin olvidar 4 países que se repuntan dentro de la competencia por el liderazgo total. Me refiero a Corea, Singapur, Taiwan y Hong Kong, llamado los tigres asiáticos.

<sup>15</sup> Véase Teoría de una Economía Monetaria. John M. Keynes. Editorial Aguilar. 1967. p. 87.

<sup>16</sup> Véase de la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial. Editorial Diana.

## **B. ETAPAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN MÉXICO**

En este apartado se analizará el proceso de crecimiento y desarrollo industrial que ha tenido el país, este puede ubicarse en el contexto de un desarrollo a Largo Plazo, cuyas etapas a distinguir en mayor o menor medida, se han delimitado a razones metodológicas y estadísticas que nos permite examinar el fenómeno del crecimiento y desarrollo. (Estas teorías se analizarán con mayor profundidad en el Cap. I), como consecuencia de factores de diversa índole, los cuales en el transcurso de casi cinco siglos propiciaron una industrialización espontánea y anárquica.

### **a. De la Conquista a la Independencia 1521 -1820**

En la edad media, encontramos claras manifestaciones de una sociedad urgida de nuevas relaciones de producción, que apremiaron el tránsito de un régimen a otro. En el feudalismo decadente que propicia un nuevo sistema de producción Capitalista, en cuyo seno una naciente sociedad puede desarrollarse rompiendo los estrechos causes medievales. Dentro de este contexto, en la época colonial no existió, un proceso de industrialización propiamente dicha, entendido éste como fenómeno donde la industria se convierte en el motor del crecimiento económico y desarrollo social, sin embargo, apoyándose en el celo oficial de la monarquía que decía preocuparse por el progreso de las colonias, hubo varios intentos infructuosos de industrializar la Nueva España, el Ministerio Español y otorgó el permiso de establecer talleres, pero hubo tantas dificultades y tramites para realizar esa idea, que al final fue abandonada.

La industria en la Nueva España y la política seguida a su respecto, era el fiel reflejo de las ideas mercantilistas de la época, que consideraban a los países colonizados como fuentes de materia prima para las industrias y para los productos manufactureros en la metrópolis. España no había podido, a pesar de su política proteccionista peninsular, crear una industria propia que la abasteciera a ella y a sus colonias de aquello que compraba a sus vecinos Europeos, no obstante, que sus leyes consideraban a sus posesiones de ultramar como parte integrante del territorio español; la situación de hecho era que existían inseparables dificultades para establecer en las colonias cualquier clase de industrias, que tendiera a independizarlas económicamente.

Su situación se refleja en el atraso de toda la industria y solamente la existencia de algunas en forma precaria, ya que nunca se permitió el cultivo de la vid, gusano de seda, de los olivos, ni de cualquier otro vegetal que pudiera servir

como materia prima para crear una industria independiente. Los conquistadores primero, los inmigrantes después no podían por lo extenso e incomunicado del territorio mexicano, estar atendidos para la satisfacción de algunas de sus necesidades por la escasa y mala producción metropolitana, por lo que desde un principio se establecieron algunas manufacturas. Las industrias transformadoras de ese tiempo por el gran peso que la artesanía tenía en todas ellas, abarcando algunas actividades que, como las del tejido de algodón, el lavado de pieles, la conservación rudimentaria de alimentos, eran propias y conocidas de los pueblos indígenas que habitaban América, antes de la llegada de los españoles.

Se gestó desde entonces esa diferencia entre la ley escrita y la realidad, que ha perdurado hasta nuestros días, apoyándose en el celo oficial de la monarquía que decía preocuparse por el progreso de las colonias, hubo varios intentos infructuosos de industrializar el Perú y la Nueva España, como el proyecto concebido por el Conde de Gijón, a mediados del siglo XVIII, para llevar a Quito, una colonia de obreros y artesanos de Europa, pero hubo tantas dificultades y trámites que al fin fue abandonada esa idea.

En México, tampoco prosperaban esos intentos; ese fue el caso del cura don Miguel Hidalgo, que en su diócesis de Guanajuato, estableció cultivos de morera, algunas artesanías y otras actividades que tendían a crear las industrias que tanto necesitaba la población, carente de los más indispensables elementos de vida.

Existían ya para mediados del siglo XVIII, algunas industrias manufactureras cuya producción tenía en valor asegura Humboldt, de siete a ocho millones de pesos anuales, constituida principalmente por tejidos de algodón y lana, que se fabricaba en la altiplanicie mexicana. Sólo existía la fabricación de telas tratadas en seda, pues la seda pura era importada de la Metrópoli o de algunas colonias españolas de Asia. En el siglo XVI, se creaban gusanos de seda en la mixteca y en la región del Pánuco; no existían fábricas de hilados de lino, cañamo, no se conoció la fabricación de papel.

En México, Puebla y Guadalajara, se fabricaba en forma importante el jabón, aprovechando la sosa que se produce en algunos lagos salados de la altiplanicie en forma de tequesquite.

La producción de loza, sombreros y artículos de palma tejida, era importante en Puebla, Oaxaca, Tlaxcala y Jalisco, manteniendo el activo comercial exterior de estos productos, la primera actividad decayó al final de la Colonia, de 46 fábricas que llegó a haber en 1763, se redujeron para 1802 al 16 de vidrio y 2 de loza, esto a causa de la disminución del precio que estos artículos fueron teniendo por el raquítico consumo interno y la competencia internacional.

Había en Nueva España, un gran consumo de pólvora a causa de las necesidades mineras, su fabricación era un derecho de realia que se reservaba al Estado. Una de las actividades que alcanzaron mayor auge fue la orfebrería y la fabricación de monedas, la artesanía dedicada a fabricar grandes piezas de platería, ornamento de iglesia.

La Casa de Moneda era una prestigiada institución, que manejó durante la época de la Colonia más de dos mil millones de pesos fuertes; fue establecida por el Virrey don Antonio de Mendoza, era tanto el equipo de laminadoras, troqueles y prensas que poseía, que tuvo una capacidad de acuñación de treinta millones de pesos de plata al año, que era tres veces más de lo que acuñaban 16 casas de moneda que existían en Francia.

## **b. Periodo Independiente 1821 - 1840**

El estado de atraso industrial manifestado, creado antes de la consumación de la independencia mexicana, los insurgentes habían expresado su deseo de romper las barreras comerciales que habían formado los mercados monopolísticos y monopsonícos en favor de España de todo aquello que compraba o producía la colonia.

José María Morelos, en el documento denominado "Sentimientos de la Nación", decía al Congreso de Chapingo en 1813: "Qué nuestros puestos se franqueen a las naciones extranjeras amigos, pero éstos no se internen al reino por amigos que sean, y sólo haya puestos señalados al efecto prohibiendo el desembarco en todos los demás señalando el diez por ciento a sus mercancías."

Consecuente con el pensamiento insurgente, la Junta Provisional Gubernativa derivada del Plan de Iguala en 1821, declaró: "La nación mexicana ha podido limar las cadenas para adquirir su libertad y sustraerse al yugo que le embarazaba su prosperidad, poniendo a su labor, industrias, comercios y principalmente todos los giros, límites y trabas que la enervaba para que preponderara la utilidad del país que la dominaba" y que para afianzar y prolongar su independencia, había ello "Alianza federación y comercio con las demás naciones; España en principal término", pensando que así fluiría la riqueza al país.

El Gobierno se enfrentaba con el problema, de que por un lado se trataba de proteger una industria que aún no existía, con el fin de estimularla para su creación y desarrollo, se veía impetuoso de dictar disposiciones que afectaran sus insuficientes ingresos, agravando la integración de una doctrina fiscal y la correcta recaudación; los causantes casi no pagaban impuestos y recurrían al contrabando como fuente regular de aprovisionamiento, dada la casi nula vigilancia que se ejercía en las fronteras.

En 1821 se publicó el primer arancel, que comprendía gran número de los artículos que podían importarse libremente, los que debían pagar derechos para su introducción y los que estaban totalmente prohibidos y en 1827, fueron aumentados esos artículos y fueron sufriendo subsecuentemente adiciones y disminuciones, según grupo político, liberal o conservador.

Para 1829, se prohibió la importación de artículos de labranza, perjudicando con ello, a la incipiente e ineficiente agricultura; en 1830, se permitió la introducción de toda clase de géneros de algodón, destinando una parte de los ingresos de esas importaciones a refaccionar al Banco de Avío.

La Independencia Mexicana no trajo en lo económico, ni el aparente cambio que en lo político tuvo el país; el sometimiento a España siguió completo y la política, que se sintetiza en la carta que en forma reservada, dirigió el rey de España el Conde Revillagigedo, a fines del siglo XVIII, durante su virreinato que tuvo fuertes tintes liberales para su época, en la carta decía: "Sólo la minería la agricultura pueden admitir extensión, las fabricas no pueden subsistir ni conviene en buena política el que las haya, ni aún de aquellos géneros que no se fabrican o traen de España. por que siempre son equivalentes suyos y privan su consumo".

Al mantener el atraso de la población influyó la legislación artesanal de entonces, que mantenía atado en gremios a todo aquel que quisiera ejercer un oficio; expedidas con el aparente deseo de limitar la competencia, obligando a todos los trabajadores a gremiarse, para ello tenían tantos requisitos, que principalmente estaba cerrada la artesanía a la generalidad del pueblo; la validez de maestro solo se otorga a los españoles y criollos, estaba impedido a los indios y razas mestizas.

Hasta 1790 fueron abolidos los gremios; y como todas las leyes no convenía a los delentadores de la riqueza en Nueva España, fueron acatadas pero no cumplidas, la república naciente nada hizo por remediar esa situación hasta 1831, en que se adoptó a sugerión de Lucas Alamán, un política proteccionista que tendía a crear los capitales, mercados y fuerza de trabajo de que se carecía, como un permiso para la industrialización, lo que encontró resistencia de los artesanos que tenían ser desplazados por la máquina moderna, sobre todo la industria textil, que era la más difundida y que mayor número de obreros ocupaba.

Con el fin de financiar la industria en 1830, se fundó el Banco Avío, cuyo capital se habilitó con la quinta parte de los derechos de importación que pagaban los géneros de algodón de procedencia extranjera, y a su amparo empezaron a nacer algunas industrias textiles en todo el centro del país.

El estudio más serio y sintetizado realizado en esa época, verdadera política de alcance nacional para integrar un industria interna, fue el contenido en el Plan Antuñano debido a don Esteban de Antuñano, español que desde 1821, había venido estudiando la manera de establecer industrias en México, y con la

ayuda financiera del Banco de Avío, fundó con éxito en Puebla, una factoría dedicada al hilado y tejido de algodón, cuyo postulado recomendaba:

1. La creación de juntas directoras de industria, encargadas de dirigir las operaciones de la industria agrícola y fabril.
2. Estímulo a los que con acierto y constancia se dediquen al fomento de la industria, mediante el empleo de inversiones técnicas mejores.
3. Propagación de las plantas y animales exóticos de las producciones no cultivadas y desarrolladas últimamente en el país, para el fomento de la agricultura y la obtención a precios bajos, de las materias necesarias a la industria fabril.
4. Aumento de los derechos marítimos para dificultar el contrabando, en beneficio directo del horario nacional e indirecto de la industria.
5. Creación de fábricas de construcción de instrumentos modernos (maquinaria) y de establecimientos para la explotación del fierro, como antecedentes necesarios de toda industria.
6. Establecimiento de fábricas de hilados y tejidos a no menos de 25 leguas de las costas, para impedir la introducción clandestina de hilos o telas extranjeras.

"La prohibición absoluta de todas las manufacturas extranjeras, que el país pueda fabricar de un modo fácil y barato, debía representar la fase de toda reforma económica de México. Esta prohibición será la fase moral de la industria, la única garantía ofrecida a los mexicanos para adelantar en las artes mecánicas, inducirlos a empresas costosas y el mejor medio para combatir el contrabando".

Las ideas de Antonio, eran favorables al proteccionismo y se oponía al libre cambio, que de manera anárquica se había tratado de implantar en los primeros años de la independencia, como una reacción de los gobiernos realmente liberadores a la cerrada política de los españoles; así como en lo político, la discusión se encontraba entre federalismo y centralismo, en lo económico se discutían las ventajas de proteccionismo y del libre cambio, que se trataba de llevar a un grado de exageración por ambos mandos. Por lo cual, las ideas moderadas de Antuñano, eran una llamada de atención a los estadistas y políticos, que a partir de 1821 abolieron toda restricción comercial, y con respecto a ello decía: "admitieron con entusiasmo aquellas doctrinas, que si bien tenían

que ser respetas y consultadas, también deben de ser analizadas y calificadas, antes de ser aplicadas, así nuestros gobiernos debieron haber examinado muy atentamente el estado de cultura, industria, productores y edad política de México, antes de haber ampliado tan imprudentemente las puertas al comercio extranjero; bien debieron conocer que nuestra fuerza industrial era muy infante, al haber dejado luchar nuestra tierra e imperfecta habilidad industrial con la colosal de las antiguas e ilustradas naciones; el resultado que los pocos e imperfectos recursos de subsistencia a que habían quedado reducidos los mexicanos dedicados a la industria fabril y agrícola, por efectos de la mala política de Madrid y de la primera guerra nacional del año diez, quedó anonadada de bajo de la potente industria extranjera...

Algunos de los más notables políticos de la época, pensaban que la libertad absoluta era premisa indispensable para el progreso y José María Luis Mora, proclamó que "La libertad de comercio ha dado ocupación, dignidad y patriotismo a muchos que antes carecían de todo ello". Mora, igual que muchos otros políticos de esa época, al grupo de sociólogos y economistas que consideraban que era la competencia el único medio eficaz para mantener lo que llamaban el precio material de las mercancías, y que nada debía de hacerse por alterar el equilibrio en un momento dado. "El interés individual y no la protección, siempre ruinosa de los gobiernos, es lo que debe fijar la inversión de los capitales y determinar la industria de un país".

El pensamiento de Antuñano, era correcto en aquella época, no pretendía un proteccionismo absoluto, sino sólo de aquellos bienes que se pudieran fabricar en el país de manera fácil y barata, sin pensar nunca en instaurar el proteccionismo total y antieconómico que se estableció posteriormente, en un perjuicio y a costa de la población.

Criticaba el fracaso del Banco de Avió, que suspendió sus operaciones por haber dedicado sus fondos a empresas diferentes de las que le correspondían, obrando con criterio político más que económico, aceleró la modernización de la industria textil por las importaciones de maquinaria.

La doctrina económica así redactada, abordó de manera más completa que cualquiera otra idea de ese tiempo las necesidades de México para una industrialización acelerada; trataba de transformar la agricultura mediante nuevos cultivos, aun cuando no quiso ver el defecto capital de la concentración de la propiedad agrícola en manos del clero católico; quería salir de la baja productividad del campo por nuevos productos y no por un cambio estructural en la tenencia de la tierra; pensaba crear las materias primas necesarias para proveer a una industria naciente y estimulada por la protección, sin sacrificar el consumo popular en todo aquello que impedía toda planeación fiscal sana.

En 1824, se fundó la Dirección General de Industria,, corporación privada destinada, decía el decreto de 2 de diciembre que le dio vida, a promover el establecimiento de juntas de industrias locales en todo el país, a informar de los progresos de la agricultura y de la industria a los países extranjeros, a proponer al gobierno las asignaciones de las sumas que debían invertirse en la adquisición de maquinaria, fomentar la difusión de los conocimientos técnicos, organizar exposiciones de la industria en el país y en el extranjero, estando obligada a presentar un informe anual con el resumen y cuenta de todas estas actividades.

Este organismo marcó la iniciación de una industrialización lenta y penosa por la raquítica condición en que nació, de manera tal que en 1945, existían 46 juntas locales y otras especiales que se formaron en aquellos distritos de intensa actividad industrial, como Puebla, Guadalupe, Jalapa, Querétaro y México.

La industria más generalizada en ese entonces lo era el algodón, ya que en 1843, existían 57 fábricas de hilados y tejidos de esa fibra, dotadas con 125,362 uesos, que en un día de trabajo consumían dos mil quintales de algodón.

Entre las industrias que el Banco de Avío trató de impulsar se cuenta la del papel, para la cual importó equipo para dos factorías, habiéndose aprovechado solamente una que se estableció en Puebla.

La industria del hierro tuvo antecedentes desde antes de la guerra de Independencia que, a principios del siglo XIX, se estableció en Coahuila Mich., bajo los auspicios del Tribunal de Minería, una ferrería que explotaba los minerales de aquella región, bajo el sistema de forja catalana, utilizando carbón vegetal como combustible, suspendió sus operaciones con motivo de los movimientos insurgentes, fue hasta 1826, en que Lucas Alamán, prosiguió esta actividad y fundó la Compañía Unida de Minas, de capital inglés, que empezó sus trabajos en Piedras Azules, Durango, tuvieron que ser abandonados por incoabilidad de los montos que explotaba.

De la industria de la loza de barro vitrificado, que era ancestral en el país, se mejoró al introducirse aquí la fabricación de loza a partir de caolines, imitados a la inglesa, la primera de este género establecido en Puebla y otras posteriormente en Jalapa y México, que llegaron a fabricar vidrio plano y piezas de alfarería de buen gusto y acabado.

Los gobernadores de entonces trataban de construir vías de comunicación sobre todo férreas, para estimular el comercio de las materias de origen mineral y vegetal, con lo que pensaba animar a la industria. Alamán, en su memoria sobre el estado de la agricultura e industria de la república; en 1844, hacía ver las

ventajas de la industrialización para animar la raquítica economía nacional, en la cual decía: "... la riqueza no es de los pueblos a quienes la naturaleza concedió las ricas vetas que producen los metales preciosos, sino de los que por su industria saben utilizar éstos y multiplicar sus valores por una activa circulación..."

En los años de gobierno porfirista trajeron al país cierto desarrollo cuyas bases sociales y económicas no fueron las que pudieron y debieron ser, ya que relegaron nuevamente a los grupos de población nacional a la condición de servidumbre que la Colonia mantuvo, lo cual muchas personas critican esa política; así como la de los gobiernos liberales que abrieron al extranjero en forma de concesiones para juzgarlo con justicia, hay que ver la realidad de entonces y considerar que su país presentaba un aspecto desolador, existía una absoluta carencia de ahorro o capitales sobre los cuales apoyar una industrialización por incipiente que fuera.

La única solución era la de importar capitales de los países industrializados que empezaban a avanzar, sobre las áreas subdesarrolladas que eran muchas en el siglo pasado, para atraerlos a México hubo que animarlos con perspectivas de grandes utilidades y excepcionales condiciones que los hicieron preferir nuestro territorio para sus inversiones.

A eso se debieron los descabellados intentos de establecer entre nosotros imperios europeos por parte del partido conservador.

Gonzalo Robles, al tratar el desarrollo industrial del México post-revolucionario en la obra 50 años de la Revolución, condensa la época anterior diciendo: "...Gozaron los detentadores del máximo apoyo gubernamental, dentro de un ambiente severo de orden que creó la dictadura (Porfirista), muy elogiado en el extranjero, pero se basaba en la negación absoluta de los derechos civiles, inalienables, en un país de libertad.

Con esta situación, era natural que prosperara una economía depredatoria de nuestras materias primas, en beneficio del extranjero; era difícil que brotara una industrialización nacional, que favoreciera al pueblo mexicano, no había una clara concepción del desarrollo equilibrado y faltaba mano de obra libre, capaz de agregar valores mexicanos a los productos de la industria..."

### **c. Periodo Porfirista y Revolucionario 1840 - 1921**

Una de las principales características del Desarrollo de la Industria en este periodo fue la fundación de la Dirección General de la Industria para promover el

establecimiento de juntas de industrias locales en todo el país. Este organismo continuó la función del Banco de Avío y prestó un especial servicio al industrial mexicano, su actuación fue breve por falta de recursos ya que el erario se encontraba en banca rota, pero no impidió que marcara la iniciación de una industrialización lenta y penosa por las raquíticas condiciones en que nacía, de manera tal que para 1845, existían 46 juntas locales y otras especiales que se formaron en aquellos distritos de intensa actividad industrial, como Puebla, Guadaluajara, Jalapa, Querétaro y México. Durante este periodo, la principal industria, ampliamente estimulada por el gobierno era la de textiles de algodón, que ocupaba aproximadamente 11 000 obreros y captaba cerca del 10% de los capitales invertidos en la producción manufacturera.

Entre las industrias que el Banco de Avío trató de impulsar se cuenta la del papel, para lo cual importó equipo para dos factorías, habiéndose aprovechado solamente una que se estableció en Puebla; esta posteriormente a la que fundó don Manuel Zosaya en Tizayuca, D.F., a pesar de que la maquinaria utilizada por esta industria era de la más moderna, la escasez de materia prima frenaba su desarrollo y muchas veces fue necesario importarla de Estados Unidos; por ello se experimentaron algunos materiales como el lino, la pita de maguey y trapos de colores con una mezcla de abrigos y cuerdas de cártamos que traían los tercios de algodón importado, de donde se deriva el papel de estraza.

Respecto a la industria del azúcar, con la desaparición de la tutela española, su comercio pudo orientarse a otros países, pero al decaer la demanda exterior, muchas haciendas cañeras se dedicaron a cultivar otros productos; sólo las grandes empresas con fuertes capitales lograron subsistir, atendiendo el mercado interno, en tanto que las pequeñas fábricas sólo producían piloncillo y miel, un factor negativo adicional fue el de la baja de precios, que contrastaba con las pesadas alcabalas que se tenían que pagar.

Una mención especial merece la minería que durante la reforma, ya no tenía la importancia que alcanzó durante la última etapa de la Colonia. Sin embargo, aunque su producción había disminuido, continuaba siendo la mayor fuente de riqueza. Después de la independencia el número de minas se redujo aún más como consecuencia de los destrozos provocados por la guerra, durante la cual los capitales fueron retirados, destruidos o ahuyentados.

Los gobiernos mexicanos se veían en la necesidad de acudir a los capitales extranjeros; se ofrecieron a los capitalistas extranjeros estímulos para restablecer la explotación de las minas y en efecto fluyeron fondos extranjeros, principalmente ingleses; sólo de 1826 a 1827 las compañías inglesas suscribieron cerca de 5 millones de pesos, como se observó, generalmente esta industria estuvo en manos extranjeras.

Además de las manufacturas de algodón y la operación de las industrias de papel y azucarera, cobraron notoriedad otras manufacturas como la de jabones, vidrio, loza y ferreterías, así como la del aceite, sin dejar de aludir a la del tabaco, que debido a las pesadas cargas fiscales y al estanco que impedía el libre cultivo del producto en rama, no pudo desarrollarse satisfactoriamente.

La penuria industrial de nuestro país se manifiesta en la balanza comercial formada por Antonio García Cubas para el lapso 1872-73, cuyas exportaciones, con un valor de 31'691,151, están constituidas en un 80% por minerales y metales preciosos y el resto por materias primas de origen agropecuario, incluyendo en esta cifra las exportaciones periferas.

En las importaciones, igualmente tampoco figuraban ningún bien manufacturado, ni maquinaria, lo cual indica el bajo grado de industrialización existente.<sup>17</sup>

Una de las más grandes limitaciones para el progreso era la falta de caminos y comunicaciones, sobre todo un ferrocarril que de manera eficiente y económica pudiera transportar las riquezas que se pensaba se podrían tan pronto existieran. Y para lograr ese objetivo, se pensó en terminar el ferrocarril Veracruz-México, que llegaba en 1867 hasta el Paso del Macho, a 75 km. del Puerto, y a ello se dedicaron los gobiernos posteriores al imperio, reanudándolo Don Francisco de Amillaga, que en 1837 obtuvo la concesión para construirlo que sin embargo por las enormes dificultades presentadas, quedó sin efecto.

En 1857 inauguraba el Presidente Comonfort el primer tramo México-Villa de Guadalupe, pero la guerra de tres años interrumpió ese esfuerzo, sujetando a los sucesivos contratistas a miles de contratiempos y penalidades que originaron que la concesión pasara por varias manos; Maximiliano trató, en 1865 de reanudar estos trabajos mejorando las condiciones de los constructores que quedaban agrupados en la Compañía Imperial Mexicana, y tocó al Presidente Juárez reanudar los trámites, en medio de opiniones contradictorias, que se oponían al costo exagerado que tantas y tantas dilaciones y desperdicios de trabajo habían acarreado al valor normal de la obra. Por fin, en 1868 se otorgaba una renovada concesión.

Puesta en marcha la obra, el 16 de septiembre de 1869, antes del vencimiento del convenio, se inauguró el tramo de Apizaco a Puebla, uniendo así con el ramal México-Apizaco que había quedado terminado en 1867; en 1870 se construyó el tamo Apizaco-Huamantla Boca del Monte, por un extremo y Paso del

<sup>17</sup> Tratado de Daniel Cosío Villegas. Historia Moderna de México. Editorial Diana México 1982. p. 27.

Macho-Atoyac por el otro; en 1871 se avanzó de Atoyac a Fortín y en 1872 se dió cima a la obra al construir el tramo montañoso Fortín-Boca del Monte, donde estaba localizado el puente de Metlac, alarde de ingeniería para esa época.

Las obras publicas eran emprendidas con mayores recursos, ya que todos comprendían que eran indispensables para promover el progreso del país y ser la base de la deseada industrialización.

Los ferrocarriles y los caminos, seguidos a lo lejos por los telégrafos y obras portuarias, originaban los mayores gastos, aunque sus montos sean notoriamente insuficientes para lograr el objetivo deseado.

La construcción de telégrafos era intensa en 1859 y para 1867 existían 1 857 kilómetros que unían la capital con Veracruz, por dos vías, una directa y otra por Huamantla; México-León pasando por Guanajuato; Tehuacán con Oaxaca, Querétaro con San Luis Potosí y Dolores Hidalgo con Guanajuato; para 1869 se habían construido 4 189 kilómetros, unos de propiedad del Estado y otros de particulares, cuya atención demandó para 1876 842 000, obras que se construyeron en su mayor parte con la revolución de Tuxtepec. Para 1877, después de un año de reconstrucción, apenas si el total de las líneas llegaba a 7 928 kilómetros.

Los caminos, de tradición antes de la conquista, nunca fueron abandonados, y la Colonia ligó por medio de ellos algunas poblaciones del interior, sobre todo las que estaban situadas sobre los reales de minas; después de la Independencia se siguió en ese empeño y para 1876, con varios caminos troncales de mayor importancia.<sup>18</sup>

Sin duda el acontecimiento histórico más importante del periodo fue la construcción de los ferrocarriles, suceso que transformó toda la estructura económica. Sus efectos se hicieron sentir en todos los sectores de la economía; se explotaron regiones mineras y agrícolas hasta entonces inaccesibles y se presentó un resurgimiento de la minería, así como un avance de la industria, de la agricultura del comercio y de las finanzas; adicionalmente, se inició el acondicionamiento de los puertos marítimos y el desarrollo de telégrafos y

<sup>18</sup> Los principales caminos troncales eran: México-Puebla-Tehuacán-Oaxaca-Puerto Angel; Orizaba-Veracruz; Jalapa-Veracruz; Tonalá-San Cristobal-Sn Juan Bautista-Frontera; Campeche-Callini-Mérida-Progreso; Mérida-Sisal; México-Pachuca-Huachinango-Tuxpan; México-Querétaro-Jalapa-Tampico; San Luis Potosí-Río Verde-Tampico; Ciudad del Maíz-Tampico; Tula-Victoria-Matamoros; Matehuala-Linares; Sotillo-Monterrey-Aldama-Matamoros; Monterrey-Monclova-Piedras Negras; San Luis Potosí-Aguascalientes-Zacatecas-Durango-Mazatlán; México-Querétaro-Guanajuato-San Luis Potosí; León-Aguascalientes; México-toluca-Morelia-Zamora-Guadalajara-San Blas.

teléfonos. Nació en esa época la explotación de la fuerza hidroeléctrica y ello estimuló a muchas de las grandes industrias que actualmente existen, como algunas fábricas de tejidos de algodón y lana de Orizaba, la de hierro en Monterrey, la del papel en San Rafael, algunas de jabón y de aceite que utilizaban las grasas vegetales de la semilla de algodón en la Laguna, las de cerveza de cigarros en Monterrey, Orizaba y México.

Al referirnos a la industria, se advierte que difícilmente puede hablarse de industria mexicana en la República Restaurada, pues en ese periodo persistían aún los obstáculos que se oponían a la industrialización del país; falta de comunicaciones y transportes, carencia de capitales para mejorar la economía y aumentar la producción, excesivas cargas fiscales, etc., y hubo que esperar hasta el Porfiriato para resenciar la paulatina desaparición de estos obstáculos y la consecuente iniciación del desarrollo de la actividad industrial mexicana.

El primer paso que dio el régimen porfirista, fue la consolidación de la paz superada esta barrera, también se vencieron los recelos y tenaz aparición a la entrada de capitales de exterior, cuya influencia principal se dejó sentir en el campo de las comunicaciones y transportes donde se registraron los primeros avances, sobre todo en la acelerada construcción de líneas férreas y en el acondicionamiento de los puertos marítimos que servían de terminales a los ferrocarriles. Al amparo de este progreso, la minería tuvo un renacimiento espectacular, que si durante los periodos colonial y de Reforma había alcanzado gran auge, continuó siendo una actividad estratégica por excelencia, que se orientó hacia las zonas Norte, Pacífico Norte y Centro.

Hasta comienzos de la década de 1890, la producción de metales preciosos dominó la actividad minera nacional, pero en ese decenio el auge de los minerales industriales se inició. El desarrollo de los combustibles, el fierro y el granito determinaron su crecimiento, en tanto que las bajas en las cotizaciones de la plata desanimaron la producción de este metal.

En 1892 se había establecido en Monterrey la primera fundición de plomo, y para beneficiar al cobre y plomo se establecieron al año siguiente otras en Aguascalientes, en Cananea (Son.), en Concepción del Oro (Zac.) y en el Boleo (Baja California).

Las actividades extractivas, a fines del siglo pasado e inicios del presente la geología del petróleo era una ciencia empírica, llegándose a la conclusión de que no existía petróleo comercialmente explotable en México; no obstante, la producción se inicia en 1901, año en que brotó el primer pozo de producción comercial, situado en El Ebano y del cual se extrajeron 10 345 barriles; en 1902 y 1903 la producción pasó sin mención especial y no fue sino hasta 1905 y 1906

cuando se lograron resultados mejores; pero la era de la gran producción se inicia en los años de 1910 y 1911, cuando se localizaron los pozos más extraordinariamente productivos del mundo.

Por encima de las ventajas que ofrecía a la inversión industrial la abundancia y variedad de materias primas, la mano de obra barata, la disponibilidad de adecuados medios de transporte, la ampliación del mercado interno derivado del aumento de la población y las extraordinarias franquicias que otorgaba el gobierno a quienes crearan nuevos centros de producción, sobresale la introducción y uso generalizado de la electricidad como fuerza motriz, la cual apareció por vez primera en el campo de la industria textil, al establecerse una planta generadora en una fábrica de hilados y tejidos de Guanajuato.

El uso de la electricidad en la fundición de metales, se inicia en 1895, aunque en forma rudimentaria y no es sino hasta la década 1900-1910 cuando este tipo de aprovechamiento de la energía eléctrica se vuelve más amplio. Con el tiempo se electrifican otras industrias como la de papel, los molinos harineros, las fábricas de yute las de sombreros, explosivos, cerveza, hielo, acero y muebles. Aunque la demanda de energía eléctrica, desde 1890 a 1910, fue en constante aumento, siempre hubo un excedente en la producción que se podía vender fácilmente a los consumidores comerciales y particulares. Este hecho dio lugar a que se pensara en el destino comercial que se podría dar a esta naciente industria, y el alumbrado municipal y particular proporcionaron los incentivos suficientes para ello. Fue tal el auge que tuvo este nuevo empleo de la energía que para 1899 había 177 plantas funcionando.

La principal industria fabril de entonces era la textil, que había logrado cierto desenvolvimiento a partir de su instalación en los primeros años del México independiente, merced a la protección arancelaria que recibió desde 1837 y a las inversiones extranjeras.<sup>19</sup> Seguían a la industria textil algunas otras que trataban de abrirse paso, tales como la fabricación de azúcar, la industria vitivinícola, la industria de oleaginosas, la industria de alfarería y ladrillería y la industria del papel.

La industria azucarera, en la década 1880-90, estaba representada por pequeños trapiches, cuya producción sólo alcanzaba a satisfacer la demanda local

---

<sup>19</sup> Un cálculo aproximado de las inversiones extranjeras en la industria nacional para 1910 nos muestra que: Francia tenía intereses por 71.8 millones de pesos, mientras que Alemania por 27.0, Estados Unidos 21.2 y Gran Bretaña 10.9, que sumados representaban un monto de 130.9 millones de pesos.

en rancherías y poblados pequeños; contrastando con aquéllos, operaban grandes haciendas azucareras que utilizaban métodos y maquinaria moderna y abastecían los mercados más grandes, como el regional y el nacional. Al iniciarse el siglo XX, el aumento de la demanda externa hizo posible una elevación de la producción de 75 mil toneladas, en 1901 a 93 mil en 1907 y se llegó al máximo de 148 mil toneladas en 1911. Los principales Estados productores de azúcar en el país eran Morelos, Puebla, Veracruz y Sinaloa, que competían por la escasa demanda interna y en ocasiones vendían su producto a precios menos que su costo.

La industria del papel surgió desde 1840 en forma rudimentaria, pero a niveles de importancia hasta 1892, cuando se fundó la fábrica San Rafael; para 1886 operaban 10 fábricas de papel pero por falta de demanda, no tenían el aliciente necesario para sustituir el proceso manual que utilizaban; además la importación de papel desalentaba a los empresarios hasta que el gobierno, para protegerlos, gravó la introducción de este producto. En ese año, el volumen de la producción sólo fue de 5750 toneladas, es decir, un promedio de 575 toneladas por fábrica.

Durante el último decenio del siglo XIX el crecimiento industrial fue vigoroso y las industrias obtuvieron altas tasas de utilidades; éste fue el decenio florido del Porfiriato. Se sustituyeron importaciones en la industria de cemento, dinamita y siderurgia. La industria del tabaco, la siderurgia, la producción de vidrio plano, la de vasijas y diversos recipientes, tuvieron un fuerte crecimiento. También los espejos y otros productos de vidrio fueron incrementando su valor y mejorando los acabados desde 1890. En esos años ya se apreciaba que la demanda de artículos de fierro y acero eran de bastante consideración.

Las estadísticas sobre el valor de la producción industrial nos muestran que el crecimiento logrado por la industria en este periodo en números absolutos, fue mayor que el registrado en la minería y la agricultura; por el ritmo de la expansión industrial tendió a la baja y fue menor que el de la minería.

Con la industria textil, con un total de \$ 16 millones de valor agregado en 1892-93, llegó a \$44 millones en 1910-11; la industria tabacalera, aunque a un ritmo menor, también logró progresar, al igual que las industrias derivadas de la caña; las industrias siderúrgicas de 1904-05 a 1910-11, lograron un desarrollo muy notable al pasar de \$2 millones de valor agregado a \$ 4 millones, en el último de los años considerados.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Diego G. López Rosado, Curso de Historia Económica de México. Textos Universitarios. México 1973. Editorial U.N.A.M. p. 215.

Tanto en la República Restaurada como en el Porfiriato, se hicieron algunos intentos de fomento industrial, emitiéndose una serie de disposiciones tendientes a proteger la industria nacional en esta etapa y de ellas sobresalen la ley del 30 de mayo de 1893, que autorizaba al gobierno durante 5 años, para el otorgamiento de franquicias, exenciones y concesiones a toda empresa que invirtiera sus capitales en industrias nuevas en el país, por el término de 10 años, imponiendo como condición que su capital fuera de un mínimo de \$250 mil. Los concesionarios se comprometieron a depositar en valores de la deuda pública, por un monto determinado para cada caso, como garantía al cumplimiento de sus contratos. Posteriormente, en 1898 se redujo el mínimo de capital requerido a sólo \$ 100 mil; esta ley tuvo vigencia hasta el año de 1913. Al amparo de la misma, se establecieron varias fábricas como la Mexicana manufacturera del Barro; la Compañía Industrial de la Laguna; la Industrial, fábrica de cordelería y la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey, entre otras.

Los gobiernos de los Estados también buscaron, por los medios a su alcance, fomentar y proteger la industrialización en sus respectivos territorios y para ello usaron exenciones, concesiones y franquicias, por el término de varios años. Se distinguieron por sus esfuerzos industrializadores Nuevo León, Veracruz, Puebla, Jalisco, Tlaxcala, Aguascalientes y Tabasco.

Estas medidas, estaban orientadas a generar una producción para el mercado interno y no obstante que su impacto fue reducido, conjuntamente con el flujo de inversiones extranjeras, se apoyó el proceso de formación de capital en la industria y que también fueron decisivas en las comunicaciones y transportes.

Precisamente, el país logró progresar con gran celeridad durante esta etapa en este aspecto de su economía con la eficaz ayuda del capital extranjero, que a partir de 1880 se introdujo en el país en gran cantidad, estimulando por la estabilidad política que disfrutaba la nación y por los numerosos incentivos fiscales y subsidios que se le otorgaron. El avance indudable en las comunicaciones y transportes, contribuyó a sentar las bases para que pudiera iniciarse un proceso de desarrollo económico que se interrumpió con el movimiento armado de 1910, durante el cual sufrieron graves desperfectos muchas de las vías de comunicación establecidas durante el porfiriato.

Cuando Limantour se hizo cargo de la Secretaría de Hacienda en 1893, empezó a preocuparse por la situación caótica que guardaba la construcción de líneas férreas y en 1898 realizó un estudio en donde se señalaban sus más ostensibles defectos, proponiendo reducir las concesiones y los subsidios, aprobado este programa, se instrumentó entre 1889-1911, con efectos positivos. Para el año de 1908, se intentó conformar un sistema ferroviario que integrara las principales líneas del país, dando origen a los Ferrocarriles Nacionales de México, que consolidaban hasta 11 404 km. de vías. Por otra parte, los correos,

telégrafos y teléfonos, experimentaron reformas que efectivamente los beneficiaron.

La estabilidad política y el adelanto alcanzado en las comunicaciones, junto con el aumento que registró el consumo interno gracias a la creación de nuevos empleos a través del aumento de las inversiones extranjeras, contribuyeron a impulsar el comercio interno y el tráfico mercantil en general.

Los centros comerciales que más se desarrollaron fueron los que estaban localizados en las zonas del centro y el norte del país; la zona central se caracterizó por su adelanto agrícola, minero y manufacturero, mientras que en la del norte la minería y la ganadería fueron las principales actividades económicas. Le seguía en importancia la zona del Golfo de México, en donde la agricultura fue la principal impulsora del desarrollo comercial, por el tráfico de materias primas que se realizaba entre sus principales poblaciones y el resto del país. Menor desarrollo acusaron las zonas del Pacífico Sur, que afrontaban el problema de su escasa población y la enorme distancia que les separaba del centro de la República; en ellas la actividad agrícola y la minera fueron las más importantes. Lo anterior, provocó un proceso de crecimiento de las ciudades que vieron fortalecida la función a que respondía dentro de la especialización que planteaba el movimiento económico, mientras que otras se estancaron o padecieron retroceso al cambiarse o debilitarse la función que cumplían.

El periodo del gobierno del general Díaz vivió dos momentos distintos, uno de crecimiento que comprendió la década de 1890-1900, donde los agregados macroeconómicos vieron un repunte nunca antes observado<sup>21</sup>, aunado a la ausencia de altos costos sociales por la estabilidad del nivel general de precios de los principales productos de consumo. Por el contrario, durante el segundo ciclo, 1900-1910, la economía mexicana tuvo un comportamiento diferente. La última década del porfiriato fue un periodo de alza de precios de mercado y un declive continuo de salarios reales.<sup>22</sup>

Con la revolución armada de 1910 se arrastró una crisis económica reflejada en las condiciones de vida de la mayoría de la población. La estabilidad que se vivió durante buena parte del porfiriato, pareció alterada hacia la mitad de la década del nuevo siglo, presentándose signos de malestar económico y social en algunas regiones del país. Algo dejó de funcionar en la fórmula del general Díaz **Orden y Progreso**, que entretejió un escenario distinto y desembocó en una revuelta en noviembre de 1910.

<sup>21</sup> COTSWORTH, John J. Los orígenes del atraso. Alianza editorial, México, 1990, pp. 117-118-167.

<sup>22</sup> CFR KNIGHT, Alan. The Mexican Revolution. Cambridge University. Press, Essex 1986, Tomo I.

Según Friedrich Katz el movimiento armado se dio por la suma de tres procesos iniciados al final del régimen de Porfirio Díaz. La expropiación de las tierras comunales de las comunidades indígenas en el centro y sur de México, la transformación de la frontera con indios nómadas en una frontera con los Estados Unidos y su consiguiente integración política al resto del país, y el surgimiento de México como escenario principal de la rivalidad europea norteamericana en el nuevo continente.<sup>23</sup>

Guerra considera que existen causas económicas en la base del estallamiento revolucionario de 1910, una enorme dependencia del capital extranjero por parte de México, la adopción del patrón oro a nuestro sistema monetario y la crisis cíclica norteamericana de 1907-1908.

Por otro lado el intercambio orientado "hacia afuera", propició el dinamismo de la economía y diversificó la producción de productos mexicanos comercializables. Las exportaciones de mercancías igualaron en monto a la producción de metales preciosos, aparecieron los metales industriales y la exportación de henequén, pieles y maderas, café, ganado y garbanzo entre otros.<sup>24</sup>

La política librecambista que el gobierno porfirista siguió en materia de comercial, durante la mayor parte de sus administración, tuvo continuidad en el gobierno de Francisco I. Madero. Si consideramos el comportamiento de la balanza comercial mexicana de estos años (cuadro 2.1) apreciaremos que tanto las exportaciones como las importaciones de bienes siguieron el mismo rumbo ascendente, excepto durante la crisis de 1907-1908. En 1907 las exportaciones cayeron en un 3% y las importaciones en un 4.5% respecto al año anterior, para 1908 el intercambio registró un descenso de 4.8% y 29.4% en las exportaciones/importaciones respectivamente.

---

23 KATZ, Friedrich. *La Guerra Secreta en México*. ERD, México 1969, tomo I, pp. 21-50.  
24 Véase ROSENZ WEIG, Fernando. *El Desarrollo Económico de 1877 a 1911*. En el trimestre económico. No. 325. p. 82.

**Cuadro 2.1**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICANA 1905-1913**  
**(pesos corrientes)**

<b>Año Fiscal</b>	<b>Exportaciones*</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Saldo</b>
1905-1906	271,138,809	220,000,000	51,138,809
1906-1907	248,018,010	232,200,000	15,818,010
1907-1908	242,740,201	221,700,000	21,040,201
1908-1909	231,100,619	156,500,000	74,600,619
1909-1910	260,042,710	194,800,000	65,242,710
1910-1911	293,753,640	205,800,000	87,953,640
1911-1912	297,989,129	182,600,000	115,389,129
1912-1913	300,405,617	195,772,339	104,633,278

\*Cifras redondeadas. Incluye moneda acuñada.

Fuente Memoria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público 1911-1913.

Una muestra de la continuidad que planteamos, la encontramos en la correspondencia entre Madero y el representante comercial en Estados Unidos. Dicha comunicación denota el tesón del ejecutivo por lograr un mayor intercambio comercial con el vecino país del norte, tan pronto Madero ocupó la presidencia de la república.

Con el apoyo que el gobierno porfirista dio a los empresarios de la época desalentó la competencia, creó inexpugnables monopolios y oligopolios, y generó mercados cautivos cuya consecuencia lógica fue la regulación de los precios, la baja calidad de las mercancías y la poca productividad de las empresas.

El liberalismo de Madero pretendió ser más puro que el de Porfirio Díaz y la aplicación de la política comercial del presidente Madero tuvo rupturas importantes con el liberalismo económico limantourista, pero no puede negarse que hubo continuidad en algunos otros aspectos de la política comercial.

Lo tocante a la industria Madero apreció que ésta recibió un positivo impulso de parte del gobierno con la exención de contribuciones a las industrias nuevas y el establecimiento de derechos proteccionistas. Sin embargo, en ciertos casos, el gobierno fue demasiado lejos en su afán por desarrollar la industria

permitiendo que, con esas franquicias, se beneficiaran explotaciones perniciosas como el alcohol de maíz que encareció el precio del cereal, "aumentó la miseria del pueblo y perjudicó el progreso de la república".

Entre las diferencias de ambos regímenes hallamos que, durante la estancia de Francisco I. Madero en la presidencia, los únicos decretos con carácter comercial restrictivo fueron los que prohibieron la introducción de armas, explosivos industriales y municiones de guerra. El decreto del 20 de enero de 1912<sup>25</sup>, enfatizó en su único párrafo el adverbio "indefinidamente". Y aun cuando el 22 de febrero de 1912 se permitió importar cartuchos para pistolas de bolsillo y escopetas, quedó derogado ese permiso dos meses después, incluyendo la dinamita y demás explosivos.<sup>26</sup>

El rango distintivo de la administración maderista fue su empeño por ampliar la participación del comercio exterior mexicano, a pesar de la paralización del tráfico en las regiones amagadas por la revolución, lo que alcanza una favorable recaudación de impuestos por este concepto. En 1911-1912 la recaudación por comercio exterior fue de 46.7 millones de pesos (cuadro 2.2) y para el ejercicio fiscal 1912-1913 se lograron 49.5 millones de pesos, a pesar de los movimientos armados del norte y de la toma de aduanas por parte de los sublevados.

---

<sup>25</sup> Extensión del 21 de julio de 1917 y se volvió a prorrogar el 4 de mayo de 1912.  
<sup>26</sup> Memoria de..., p. 3155.

**Cuadro 2.2**  
**RECAUDACIÓN FISCAL**  
**AÑOS 1911-1912 1912-1913\***  
**(Pesos corrientes)**

<b>RUBRO</b>	<b>1911-1912</b>	<b>1912-1913</b>
Derecho de importación	\$ 45,000,000	\$ 47,500,000
Derecho de exportación	497,000	435,000
Derechos de puerto	950,000	1,050,000
Derechos de tránsito	240,000	500,000
Derecho de guarda y almacenaje	40,000	48,500
Derecho de practicaje	24,000	24,000
Derecho de sanidad	100,000	100,000
Derecho de consulares	1,000,000	1,100,000
Otros imps. menores	40,000	40,000
Renta del timbre	35,675,000	32,375,000
Imps. D.F. y Territorios	11,575,000	12,530,000
Servicios Públicos	6,934,000	7,250,000
Prod. de bienes inmuebles	200,000	250,000
Aprovechamientos y ramas menores	<u>4,382,000</u>	<u>6,055,000</u>
Total recaudado	\$103,657,000	\$ 109,257,500

\* Ingresos esperados.

Fuente Memoria de la SHCP 1911-1913.

Tanto el informe del Secretario de Hacienda a la Cámara de Diputados como el parte del presidente Madero en abril de 1912 resultaron la tendencia ascendente de los ingresos públicos, el equilibrio en las cuentas federales y un superávit fiscal que evitó que el gobierno entrara a producir al mercado de bienes.

La información que el ejecutivo presentó, al Congreso de la Unión, dice que el gobierno federal tuvo un superávit fiscal de \$361,409.01 entre julio de 1910 y enero de 1911, y a pesar de que el producto de la renta de aduanas disminuyó en cinco millones de pesos entre julio de 1911 y enero de 1912 no había motivo de alarma pues la baja en el rendimiento de las aduanas no se acentuó en el primer trimestre de 1912.

El gobierno esperó una tasa de crecimiento económico positiva durante ese año, así como también una captación superior de impuestos al interior de la nación; y además preservar las reservas nacionales que oscilaron en 45 millones de pesos durante el maderismo.

Sin embargo, las metas se lograrían a través de la autorización del Congreso para incrementar impuestos — no gravarían artículos de primera necesidad— tomando de las reservas cierta cantidad que el permitieran al gobierno hacer frente a los gastos extraordinarios relacionados con la pacificación del país.

El mayor gasto no social, como lo exponemos más adelante, de la administración maderista, fue precisamente en petrechos, formación de cuerpos rurales, armamento y sueldos y salarios del ejército. El 7 de mayo el Congreso de la Unión autorizó a Madero invertir hasta veinte millones de pesos para obtener la completa pacificación del país así como también diversos impuestos.

La metodología de la recaudación fiscal siguió siendo la misma durante el maderismo y la revolución, con la salvedad de que la Secretaría de Hacienda contabilizó normalmente, las contribuciones y derechos del país hasta el año fiscal 1913-1914, pues la imposibilidad de centralizar el pago de los estados federados y las aduanas fronterizas, por los movimientos armados de 1914 y las posiciones de los grupos revolucionarios, sesga toda información estadística que pudiese reflejar las cuentas nacionales entre 1914 y 1917.

La situación económica, al menos en el centro del país, no fue desfavorable durante el gobierno maderista, como ejemplo de ello podemos citar la concesión que la administración otorgó a empresarios poblanos para operar el Nuevo Banco Español, que empezó a funcionar en enero de 1912, además la promesa del Ejecutivo de otorgar la concesión al territorio de Baja California para fundar un banco de emisión y el establecimiento de otros bancos refaccionarios "tan solicitados" luego que el Congreso reformara, en ese apartado, la ley bancaria de 1908.<sup>27</sup>

Otro ejemplo que puede ilustrar nuestro argumento es el hecho de que operaron 7 fábricas de textiles más entre 1911 y 1912, con un incremento del 5%

---

<sup>27</sup> Informe de Francisco I. Madero al Congreso de la Unión, 1° de abril de 1912. Congreso de la Unión.

en husos activos, 9.6% de telares activos y la contratación de poco más de 2,500 obreros para esta industria.<sup>28</sup>

Otro indicador de que el comercio fue estable durante el maderismo lo encontramos en el flete de los Ferrocarriles Nacionales. A pesar de los disturbios militares el transporte de productos por ferrocarril permaneció constante de \$45,197,748.27 facturado en 1910-1911 se modificó a \$43,859,606.81 en 1911-1912, es decir, una variación menor al 3% respecto al año fiscal anterior, y a pesar de los cuantiosos gastos en reparación de líneas, durmientes y convoyes se pudo pagar rendimientos del 4% a los tenedores de bonos ferrocarrileros y cubrir su pago hipotecario con los bancos ferrocarrileros.

La confianza del empresario nacional en Madero no creció durante su administración, al menos las expectativas económicas en el centro del país a mediano plazo fueron favorables. De alguna manera lo expuesto hasta aquí contradice la opinión de Carlos Aguirre sobre la prolongación de la crisis de 1907 y el progresivo desquiciamiento del mercado interno.<sup>29</sup> Cabe apuntar que la historiografía reciente y los avances de investigación sobre el periodo 1910-1920 demuestran precisamente que no hubo caso<sup>30</sup> ni destrucción de activos industriales<sup>31</sup> y comerciales,<sup>32</sup> antes bien la economía y el comercio interno siguieron funcionando,<sup>33</sup> aunque de manera diferente.

Los impuestos durante el porfiriato y el maderismo se clasificaron en: **Impuestos al comercio exterior** entre ellos los derechos de importación, exportación de tránsito, tonelaje, patentes y de certificación. **Impuestos interiores** cobrables en toda la federación y mejor conocidos como el producto de **la ley del timbre**, dicho impuesto gravaba los documentos y contratos a través de estampillas, sobre las pertenencias mineras, la recaudación de los estados y municipios, la venta de tabaco labrado, bebidas alcohólicas, la producción de hilaza y tejidos de algodón así como la explotación de oro y plata, la dinamita, explosivos, la invención y descubrimientos por último la fundición, ensaye y apartado de los metales preciosos e industriales.

<sup>28</sup> HABER, Stephen, *Op. cit.* Cuadro 8. J. pp. 157-158.

<sup>29</sup> AGUIRRE ROJAS, Carlos A., "Mercado Interno, Guerra y Revolución en México: 1870-1920" en: *Revista de Sociología*, UNAM, 2/9 Abril-Junio 1990, pp. 183-239.

<sup>30</sup> WOMACK, John, *The Mexican Economy during the Revolution 1910-1920: Hitorlography and Analysis en Marxist Respecives* 1(4), pp. 80-123.

<sup>31</sup> HABER, Stephen, *Op. cit.* pp. 21.

<sup>32</sup> WOMACK, John, "La Revolución Mexicana 1910-1920" en: *Historia de América Latina*, Cambridge University Press, Cambridge 1991, Tomo IX, p. 86.

<sup>33</sup> La Semana Mercantil, 17 de marzo de 1912.

De este modo en mayo de 1912 se fijó nueva cuota del impuesto del timbre para el tabaco, para las bebidas alcohólicas, para la hilaza y los tejidos de algodón. Además se pidió un estudio para gravar la producción de petróleo crudo.

Respecto al impuesto sobre el tabaco se gravó a razón de dos pesos en estampillas por el ciento de cigarros y puros recortados, tres pesos cincuenta centavos por el ciento de cigarros importados, entre seis y treinta pesos por paquetes de puros de cinco, diez y más de diez piezas por paquete, y para puros extranjeros el doble de la cuota para piezas nacionales.

Lo referente al impuesto sobre el alcohol se gravó con un 20% sobre el precio de venta a los licores, aguardientes, tequila, mezcal y bebidas alcohólicas destiladas de procedencia nacional, incluyendo el precio de envase.

Para las mismas bebidas, pero de producción extranjera, un 30% de impuesto sobre los derechos de importación, sin incluir los adicionales por la operación de introducirlos al mercado americano, y finalmente un 10% de impuesto sobre las ventas de primera mano, vinos y cervezas nacionales incluyendo envases.

Por último la hilaza y los tejidos de algodón fueron gravados con una cuota del 8% sobre las ventas, aumentando en tres puntos porcentuales la cuota fijada el 17 de noviembre de 1993 que protegió considerablemente al sector textil.

La modificación de estos impuestos, advirtió el Secretario de Hacienda, no tendrían gran importancia en la cantidad recaudada; a nuestro parecer fue una observación falsa dado que el aumento de la recaudación, en términos relativos, incrementaría considerablemente los ingresos fiscales.

Por otro lado el aumento de las tarifas, aplicado a las ventas, se traduciría en un impuesto directo al consumidor. Dada la estructura oligopólica de nuestra industria textil y licorera,<sup>34</sup> causó sin lugar a dudas, malestar en los consumidores mexicanos, así que la remodelación fiscal maderista tuvo importancia tanto en términos monetarios como en términos sociales. Podemos citar otro ejemplo, el nuevo impuesto a la producción de petróleo crudo aprobado meses después.

Instalada la nueva legislatura en septiembre de 1912, Francisco I. Madero presentó su segundo informe a la nación destacando que en el año fiscal 1911-1912 se obtuvo un superávit fiscal. Solicitó emitir nuevos títulos de la Deuda a

<sup>34</sup> "La producción Oligopólica y Monopólica en regla .... desde el cemento hasta el acero, de los cigarros a la cerveza, del vidrio al papel" CFR. HABER, Stephen, Op. cit. Cap. IV. pp. 63-64.

Nacional Amortizable al 5% y habló sobre "la necesidad de proponer nuevos impuestos o nuevos aumentos en los ya existentes" las empresas encargadas de la lotería, el tabaco, las bebidas alcohólicas y el petróleo.

A la lotería se le gravó con un 10% sobre sus ventas, al pulque con un peso sobre hectolitro vendido (un incremento del 33.3%), a los tabacos nacionales con cincuenta centavos el ciento y a los importados por un peso (25% de aumento respecto al de mayo). Las bebidas fabricadas con maíz 25 centavos de impuesto por litro y veinte centavos por el extraído de otras materias.

Se creó además un nuevo impuesto sobre la producción de petróleo crudo a razón de 20 centavos la tonelada. A partir de la información del estudio de Gustavo Madero sobre el impuesto petrolero y según nuestros cálculos en base a ese informe, la recaudación oscilaría en \$473,085.71 en 1912 y para 1913 en \$73,171.43, es decir, con los 20 centavos por tonelada métrica aprobados en el Congreso y con una producción de 16,558,000 toneladas métricas para 1912 y de 25,696,000 toneladas métricas para 1913<sup>35</sup> se obtendrían recursos fiscales equivalentes, en el primer caso, a los derechos de exportación del año fiscal 1912 y para el año fiscal de 1913 los recursos captados serían superiores a los derechos de tránsito, equivalentes a 10% de derechos por servicios públicos (véase Cuadro 1.2)

Cabe hacer mención, que dicho impuesto fue pensado por la administración maderista desde los primeros meses de 1912, y para abril de ese año, en el informe del presidente a la XXV Legislatura, éste dejó entrever la posibilidad de gravar el crudo mexicano.

La primera respuesta de descontento, fue la lectura de un estudio sobre la industria petrolera nacional, donde se pidió no gravar la producción de petróleo, sino la propiedad de los terrenos donde se encontraban los pozos petroleros que, según el informe, representaban dos millones de hectáreas tan sólo en la parte del Golfo de México.

La industria petrolera mexicana contribuyó con 3.70% de la producción mundial en 1911, en 1912 con 5.70% y en 1913 con el 6.70%, al grado de que en pleno periodo revolucionario la producción nacional siguió creciendo y contribuyendo al mercado mundial hasta con el 11% en 1917.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Department of Overseas Trade, Report on the Economic and Financial Conditions in México, London, 1924.

<sup>36</sup> Department of Overseas ...

Madero informó también en septiembre de 1912 que se estudiaría la conveniencia de regularizar algunas cuotas arancelarias del impuesto de aduanas. El último informe de Madero el 14 de diciembre de 1912 expone un aumento, a través del impuesto al timbre, al oro y la plata en un 6.4%, el incremento de los derechos de importación en un 10% la cuarta federal hasta en un 25%.

Asimismo sobre el impuesto a la hilaza y el algodón se hizo la advertencia, a los industriales del ramo, que se reembolsaría cada bimestre, la mitad del impuesto a los fabricantes que hubieran adoptado las tarifas de trabajo aprobadas en la Convención Industrial de enero-julio de 1912 en la Ciudad de México a saber la homologación de salarios en las factorías y talleres del país y la reducción del jornal en horas diarias de trabajo.

#### **d. Consolidación e Institucionalismo 1921-1940**

Para conocer la evolución económica entre 1910 y 1940, es posible distinguir dos etapas: antes de 1929 y después de 1929, aunque la continuidad profunda sea más sorprendente que el aparente y previsible efecto de la crisis mundial, lo que sorprende es el escaso efecto producido por la tormenta revolucionaria sobre la contabilidad nacional.

Un país cuyos campos son desbaratados día a día desde 1914 hasta 1920, cuya población desciende de 15.2 millones en 1910 a 14.3 millones en 1921, que asiste a la disminución de los sectores mineros, industrial, y agrícola en un 40% ó un 10% y un 4% respectivamente.<sup>37</sup> Sin embargo, representa cifras de crecimiento global. Los grandes estragos vividos por las masas rurales, se ve contrarrestado al nivel del producto nacional bruto por el géiser del petróleo y por la inmundidad casi absoluta de que se benefician las empresas modernas del sector de punta creado por el Porfiriato: fábricas y plantaciones. Las cosechas de cereales disminuye, pero el algodón, garbanzo, henequén, no se ven afectados en absoluto al igual que las instalaciones industriales. Ver cuadro 2.3.

---

<sup>37</sup> Tenemos noticias de una estimación más severa aun cuyos porcentajes son 40%, el 20% y el 40% respectivamente.

Cuadro 2.3

AÑOS	PRODUCTO NACIONAL BRUTO (en millones de pesos)	PNB per cápita (pesos de 1950)
1900.....	8.450	628
1910.....	11.825	780
1925.....	17.081	1.102
1930.....	14.946	903
1935.....	17.820	990
1940.....	21.568	1.075

Fuente: Clark W. REYNOLDS, "The Mexican Economy", op. cit., p. 16.

Vemos como el PNB se triplica en treinta años, con una estancación decimal centrada en torno a la gran crisis...

No se observa ninguna huella de revolución. La explicación de este pequeño misterio reside en la reconducción de las estructuras económicas anteriores y en la actividad continuada o acelerada de los "santuarios" de la economía de exportación. Si bien la economía textil se beneficia de la imposibilidad de importar a causa de la Primera Guerra Mundial, el gran acontecimiento es el boom del petróleo. 3,6 millones de barriles en 1910 y 193 millones en 1921 que hacen del país el segundo productor mundial.

Para los sectores duramente afectados por la revolución, es normal considerar que la reanudación de la actividad económica coincida con la presidencia del general Calles (1925) y la creación de las bases institucionales del crecimiento futuro. Esta construcción a posteriori de la historia no es falsa: en 1925 se fundan el Banco de México, que asume el papel de banco central, así como la Comisión Federal de Carreteras; en 1925 se fundan los bancos agrícolas y la Comisión Nacional de Irrigación. Primera introducción del impuesto sobre la renta, exenciones fiscales para instalaciones industriales, tarifas arancelarias proteccionistas, etc., forman parte del conjunto de medidas que acompañan el serio crecimiento industrial del periodo 1920-1929. La Ford instala en 1926 su primera cadena de montaje y la industria pesada (acero y vidrio) de Monterrey arranca de nuevo para sufrir los efectos de la gran crisis.

En 1932 el producto nacional bruto se halla en el mismo nivel de 1910: México es quizás el país de América Latina que se vio más perjudicado por la crisis mundial, ello en función de su gran dependencia, de su excepcional vulnerabilidad. La dependencia del extranjero gracias a la cual el sector moderno no se vio

afectado por la revolución, provocó su hundimiento en 1929. La situación de esta época era paradójica, ya que la revolución que había sido en parte "una reacción contra el dualismo económico creciente del Porfirato provocaba una estructura aún más dualista en la producción y el comercio exterior.<sup>38</sup>

Los diferentes minerales extraídos del subsuelo y el petróleo representaban en 1910 el 60% de las exportaciones mexicanas; esta proporción se convierte en el 76% en 1926. Las exportaciones agrícolas constituyen un apartado importante y especialmente fluctuante (68 millones de pesos en 1920, 60 en 1924, 92 en 1928 y 52 en 1930). El control de la explotación del subsuelo y de la comercialización de los productos agrícolas por parte de Estados Unidos, en detrimento de los nacionales y de los europeos, eliminados después del 1914, hace que México pierda más con este sistema. Durante el periodo combatiente de la revolución no hubo evasión de capitales extranjeros (lo que confirma el carácter de "santuario" de los sectores modernos de la producción) la presencia del petróleo incluso llegó a atraer nuevos capitales. La política gubernamental tuvo por resultado, en su deseo de ganarse la buena voluntad de Estados Unidos, proteger los intereses anglosajones, mientras que los alemanes de los españoles se veían seriamente perjudicados (el lugar de la inversión, por lo demás, tampoco era el mismo). En 1929 de un total de 4.600 millones de pesos de inversiones extranjeras, 3.000 son americanos, 900 ingleses y 375 franceses.

Esta estructura explica que México, debilitado a partir de 1925 por el caso petrolífero y minero, por consiguiente por el descenso de las exportaciones, mal compensado por el crecimiento de la agricultura especulativa, sufre inmediatamente y en toda su intensidad las consecuencias de la crisis de 1929, mientras que la agricultura de subsistencia, principal víctima del periodo 1914-1930 (e incluso del periodo 1880-1930), acaba de declinar durante los duros años de la Cristiada.

## SEGUNDA ETAPA 1929 - 1940

La crisis mundial suprimió el mercado exterior e hizo menos onerosa la lucha contra las inversiones extranjeras, a partir del momento en que ya no se vendía más. Ello explica la política económica callista de la segunda etapa de su mandato, la del plan de 6 años, la de Cárdenas. Como en Argentina, Brasil en Chile, la crisis permitió una tentativa de reestructurar la economía paralela a la gran ola de nacionalizaciones (petróleo, ferrocarriles, etc., las inversiones extranjeras que con 4.600 millones de pesos representaban la mitad de la riqueza nacional se estiman en 1939 en unos 2.900 millones), a la continua decadencia de las minas, del petróleo, a la pausa de la agricultura comercial, el crecimiento industrial y de la agricultura de subsistencia. Después de tantas pérdidas de vidas

<sup>38</sup> Reynolds, p. 205.

humanas, de producción y de capitales. México se repliega sobre sí mismo y prepara la expansión ulterior del "milagro mexicano" (1940 - 1972).

Asistimos al proceso clásico de reestructuración a partir de la industria, en el marco del mercado nacional, sin que intervenga ya el fenómeno de sustitución de las importaciones que se halla ligado al comercio exterior. En 1934 la industria se recuperaba y aumenta regularmente en un 5% anual, aun cuando la mano de obra empleada sigue siendo inferior a la de 1910.

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL					
	P.N. B.	Población	Agricultura	Industria	Minas y petróleo
1900-1910	3,3	1,1	1	3,6	7,2
1910-1925	2,5	0,1	0,1	1,7	5,6
1925-1940	1,6	1,6	2,7	4,3	-1,9

Fuente: Clark W. REYNOLDS, op. cit., p. 22.

El conocimiento industrial afecta la metalurgia, el papel, la industria textil y el cemento. Es un periodo de plena utilización de la capacidad productiva hasta entonces infrautilizada, la ciudad de México se afirma como el polo industrial nacional, seguido de Monterrey, la metrópolis de la industria pesada.

"Es paradójico afirmar que los cuatro primeros decenios del siglo XX fueron sin embargo el nacimiento de la metrópolis industrial de México, no obstante, tal afirmación es posible porque la industria de la capital porfiriana tenía como mercado a su propia población... esta industria en 1940 estaba ya basada en un mercado nacional y regional.<sup>39</sup>

En todo caso, nada permite proveer una expansión económica importante y sostenida, nada salvo la reforma agraria y los cambios institucionales. Los logros contables son impresionantes y la perspectiva de medio siglo permite apreciar los trastornos estructurales y la continuidad económica. Si saltamos por encima de nuestra frontera cronológica, vemos cómo la tasa de crecimiento supera los récords señalados por Kuznets; Rusia zarista, colectivismo soviético, entre 1940 y 1970 se llegan a batir estas marcas. México se alinea, a largo plazo, confundiendo Porfiriano y Revolución, con los países en vías de industrialización rápida a fines del siglo XIX.

<sup>39</sup> Claude Bataillon, *Villet et campagne dans La Région de México*, Authropos, Paris, 1971, 9.85.

A este respecto conviene distinguir entre crecimiento industrial e industrialización. Hasta 1940 México conoce el crecimiento industrial sin que sean modificadas sus estructuras económicas. Entre 1930 y 1940 esta producción industrial da un salto sorprendente, teniendo en cuenta la baja de los precios de las exportaciones agrícolas, cuando los precios industriales aumentan. Los coeficientes de importación muestran la gran dependencia en la que se halla el proceso en 1907, con respecto a las importaciones. Su descenso refleja la evolución en curso entre 1930 y 1940. Bajo el Porfiriado el crecimiento industrial satisfacía nuevas necesidades (la creación de infraestructuras) en vez de la sustitución de las importaciones. Esto cambia entre 1930 y 1945, a la vez que la parte de la industria en el producto nacional bruto se duplica y que México se transforma en metrópolis nacional industrial (en 1960 emplea al 38% de los obreros y produce el 44% de la producción industrial nacional).

México conoció un crecimiento industrial sustancial mucho antes de lo que se cree, y es justo hacerlo remontar al Porfiriado. Este crecimiento se hallaba ligado a un comercio exterior favorable su papel no era el de "alternativa" a la exportación. Desde 1940 la industrialización está ligada a una rápida expansión del comercio exterior, sostenida por la política financiera y arancelaria del gobierno. Nada hubiera sido posible sin los cambios agrarios del decenio 1930-1940. Reynolds y Bataillon están de acuerdo en subrayar los efectos indirectos y decisivos de la reforma agraria, que sienta las bases de la estabilidad política frena las migraciones, lo cual evita que la urbanización mexicana sea una urbanización-refugio, absorbe mano de obra y estabiliza los salarios. Al mismo tiempo, urbaniza a los grandes terratenientes del Porfiriado en beneficio de los restantes sectores acelera la progresión de la agricultura comercial.

Los países sudamericanos comenzaron su industrialización actual durante la gran crisis, a diferencia de México que lo hizo después de 1940.

Cuando el Estado vuelve su vista hacia la industria, la agricultura está en crecimiento, el crecimiento equilibrado entre los dos sectores: agricultura comercial e industrial puede comenzar. La fecha de la reforma agraria que retrasó la infraestructura agrícola e industrial que permitió concentrar las inversiones rurales en la agricultura comercial desde 1929 explica que la urbanización, dejada para después de 1950, fue un estimulante más que un obstáculo al crecimiento. La secuencia es la siguiente: reforma agraria e inversiones en el campo, luego desarrollo de los transportes, del comercio de la industria. Ahí está la clave; el orden inverso produciría un exceso de urbanización que se conjugaría con un estrangulamiento agrícola y con la inflación crónica.

Desarrollo agrícola y desarrollo industrial se hallan igualmente polarizados. La industria pesada está asentada en el noreste en la región de Monterrey, la industria estatal descansa en el petróleo, la industria privada de transformación se

centra en torno a México en donde se originan las decisiones políticas: si México llega a ser una metrópoli industrial, ello es debido "esencialmente a la centralización del poder político y administrativo".

La construcción de centros educativos al alcance del pueblo fueron otros aciertos que marcó sin titubeos el camino a elegir para el engrandecimiento de México.

El transporte y las comunicaciones recibieron por esta época un gran porcentaje de los recursos públicos y privados; se cerró el tramo que existía sin construir entre Nogales y Guadalajara.

La gran crisis americana de 1929 - 1932 repercutió en México, pero una vez rebasada, de 1933 a 1937, las industrias acusaron fuerte crecimiento debido a:

- 1) La devaluación de la moneda.
- 2) Los precios ascendentes de la plata, de otros metales y del petróleo.
- 3) El crédito otorgado por el gobierno y su regulación.

Estos factores de manera principal, influyeron favorablemente en la creación y desarrollo de la industria nacional; sobre el segundo que por la mejoría de los precios de exportación, el valor de éstas para 1934 fue mayor que el doble de las correspondientes a 1933, debido sobre todo a la plata, siendo en esa fecha México el mayor productor del mundo.

En 1935, se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal dedicado especialmente a dotar de recursos a ese sector de la economía agraria, dejando al Banco Agrícola la atención de los propietarios.

La reforma agraria, emprendida por los gobiernos de la Revolución especialmente el fuerte impacto que la política de Cárdenas tuvo sobre el reparto de tierras, se refleja en todas las actividades del país; especialmente en la industria, cuyos mercados se ampliaron, la éjida campesina, que aún dotada de escasos elementos, se hizo sentir en la economía nacional.

Aunque incipiente el desarrollo económico, desocupa gente en el campo que absorben las industrias nuevas pagando bajas jornadas lo que les permite grandes utilidades, las cuales revierten en sus empresas.

Se inicia el desarrollo espectacular de México, sobre todo a partir de la expropiación petrolera a favor de la nación; financiada por el gobierno. La nueva industria y sostenida por el pueblo a base de precios elevados y jornadas reales decrecientes, aumentan los índices de la producción; se nacionalizan los ferrocarriles en 1937 y se empieza a consumir el petróleo que hasta entonces, en 1938 se había exportado en su mayor parte con lo que la industrialización se organiza de manera franca, empezando a manifestarse algunas grandes empresas, que aparecen en el censo general de 1930; en donde se aprecia que el 13 % de la población activa se encontraba empleada en las industrias y oficios.

Se puede notar que del total manifestado, el 88% eran pequeñas artesanías, ocupadas por sus propietarios o por pequeños talleres de no más de 5 operarios, en tanto que las grandes empresas que ocupan más de 500 obreros empezaban a existir; la empresa mediana que ocupa de 21 a 500 obreros se manifiesta en números poco importante menos del 2%, siendo el total ocupado por estas actividades económicas de 692 161 personas.

La industrialización avanzó en el tercer decenio del siglo, pero para 1940, al final del gobierno del presidente Cárdenas, su política "de índole" reivindicadora a favor de las clases populares, en especial las que afecto los ferrocarriles, la industria petrolera y algunas de las grandes propiedades rurales, frenó un poco el desarrollo económico.

La importancia de la industria par 1940 queda de manifiesto en el censo industrial mexicano elaborado en esas fechas, cuyo resultado no se considera completo porque solo se tomaron en cuenta las empresas con producción anual mayor de \$ 10.000.00. Esto muestra que las industrias extractivas y plantas de energía eléctrica, ocupan a 91 374 obreros con una producción valuada en 1,601 millones de pesos.

Dos acontecimientos acaecidos durante este gobierno fueron fundamentalmente para la industrialización que después se desarrolló a ritmo acelerado: la expropiación de los bienes de las empresas petroleras, extranjeros en su mayoría y la creación de Nacional Financiera, S.A.; empresa destinada, como resurrección del viejo Banco de Avío del siglo anterior, a impulsar y financiar a las empresas privadas y públicas de interés público.

La industria eléctrica también ocupó la atención del Estado en la época post-revolucionaria, que a principios del siglo se habían iniciado en once de las principales ciudades de la República, habiendo llegado para 1900 a poseer 20,000 Kw en servicio de propiedad particular y todas ellas en manos de pequeños y locales empresarios.

En el periodo de 1910-1930 nacieron las grandes empresas hidroeléctricas, compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz S.A. y Empresa Eléctrica, S.A. que pronto dominaron a las que existían con anterioridad, en un proceso de absorción y subyugación que transformó la estructura de esta industria básica, de manera tal, que para 1920 se tenía una capacidad de 120,00 kw, de 350,000 kw en 1926 y de 510,000 en 1930, de lo cual las dos empresas mencionadas poseían el 80%.

Fue hasta 1933 cuando un decreto del Ejecutivo reguló, por medio de la ley de la Industria Eléctrica, el uso del servicio, que empezó a tener las características de servicio público social vigilado y regulado por el Estado.

#### **e. Crecimiento Sostenido (1941-1970)**

Durante el periodo comprendido entre los años de 1940-1970, se dio en México un crecimiento sin desarrollo económico lo cual fue el resultado de la aplicación de un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Dicho crecimiento industrial fue posible a la política seguida por el presidente Cárdenas, es decir, por la política de apoyo hacia el sector agrícola, que sirvió de base para que el sector industrial lograra su crecimiento, porqué el sector primario proporcionó a la industria materias primas y alimentos baratos, así como mano de obra. La política Cardenista permitió que a través de las exportaciones de productos agrícolas se obtuvieron divisas que sirvieron para financiar las importaciones de bienes intermedios y de capital que era requisito indispensable para lograr la industrialización.

Durante el periodo de Miguel Alemán (1946-1952), el estado como principal agente económico brindó un gran apoyo a la iniciativa privada con el objeto de fomentar la industrialización del país por medio de la política de sustitución de importaciones; se pensaba que al tener nuestra propia industria y reducir nuestras importaciones se lograría una independencia económica del exterior.

La industrialización del país a base de la sustitución de importaciones principalmente de consumo duradero y crecimiento acompañada por el capital extranjero, se convirtió en el pivote del desarrollo y de la creación de empleos.

La industria mexicana demandó y obtuvo del gobierno el mantenimiento de aranceles proteccionistas y controles cuantitativos a la importación, que además de excesivos y prolongados motivaron que el empresario viera en la protección y el mercado cuantitativo, y no el riesgo, su función empresarial, independientemente del costo y la calidad de los productos; se mantuvo una política de precios bajos para los productos del campo, además, se deprimieron los salarios reales, se mantuvieron prácticamente inalterados los precios de los bienes y servicios que el

En el periodo de 1910-1930 nacieron las grandes empresas hidroeléctricas, compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz S.A. y Empresa Eléctrica, S.A. que pronto dominaron a las que existían con anterioridad, en un proceso de absorción y subyugación que transformó la estructura de esta industria básica, de manera tal, que para 1920 se tenía una capacidad de 120,00 kw, de 350,000 kw en 1926 y de 510,000 en 1930, de lo cual las dos empresas mencionadas poseían el 80%.

Fue hasta 1933 cuando un decreto del Ejecutivo reguló, por medio de la ley de la Industria Eléctrica, el uso del servicio, que empezó a tener las características de servicio público social vigilado y regulado por el Estado.

#### **e. Crecimiento Sostenido (1941-1970)**

Durante el periodo comprendido entre los años de 1940-1970, se dio en México un crecimiento sin desarrollo económico lo cual fue el resultado de la aplicación de un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Dicho crecimiento industrial fue posible a la política seguida por el presidente Cárdenas, es decir, por la política de apoyo hacia el sector agrícola, que sirvió de base para que el sector industrial lograra su crecimiento, porque el sector primario proporcionó a la industria materias primas y alimentos baratos, así como mano de obra. La política Cardenista permitió que a través de las exportaciones de productos agrícolas se obtuvieron divisas que sirvieron para financiar las importaciones de bienes intermedios y de capital que era requisito indispensable para lograr la industrialización.

Durante el periodo de Miguel Alemán (1946-1952), el estado como principal agente económico brindó un gran apoyo a la iniciativa privada con el objeto de fomentar la industrialización del país por medio de la política de sustitución de importaciones; se buscaba que al tener nuestra propia industria y reducir nuestras importaciones se lograría una independencia económica del exterior.

La industrialización del país a base de la sustitución de importaciones principalmente de consumo duradero y crecimiento acompañada por el capital extranjero, se convirtió en el pivote del desarrollo y de la creación de empleos.

La industria mexicana demandó y obtuvo del gobierno el mantenimiento de aranceles proteccionistas y controles cuantitativos a la importación, que además de excesivos y prolongados motivaron que el empresario viera en la protección y el mercado cuantitativo, y no el riesgo, su función empresarial, independientemente del costo y la calidad de los productos; se mantuvo una política de precios bajos para los productos del campo, además, se deprimieron los salarios reales, se mantuvieron prácticamente inalterados los precios de los bienes y servicios que el

sector público proporcionaba el gobierno asumió por entero el costo y la ejecución de las obras de infraestructura necesarias.

El determinante último de esa pauta de crecimiento se encontraba en las elevadas tasas de ganancia y el reducido riesgo que exigía el inversionista nacional y su incapacidad para disponer de los grandes capitales que requieran ciertas inversiones.

Con el proceso de industrialización, aunado al rezago de las actividades agropecuarias que posteriormente se dio, sobre todo desde 1965, introdujo cambios importantes en la estructura social mexicana que se magnificaron con el explosivo crecimiento de la población. Las importantes transformaciones que tuvo el país en este periodo encuentran su explicación en el papel que asumió y en las características de la intervención del Estado en la economía nacional. Buena parte de las instituciones públicas y de los programas gubernamentales, establecidos y llevados a cabo durante todos estos años, respondían a un mandato constitucional, otros derivan del propósito de acelerar el crecimiento económico, de orientarlo, de darle un sentido socialmente justo.

Se multiplican las instituciones públicas de intermediación financiera que canalizarán recursos a actividades prioritarias e indispensables par consolidar la economía.<sup>40</sup>

La intervención del Estado en la economía y sociedad. La formación de la economía mixta mexicana, no siguió una ruta lineal no estuvo exenta de problemas y contradicciones.<sup>41</sup> Con toda su complejidad, este largo proceso produjo crecimiento económico y estabilidad política e institucional pero no pudo eliminar la desigualdad que ha caracterizado a la sociedad mexicana. No obstante el crecimiento económico prolongado y sostenido, combinado con las políticas, las instituciones y los programas sociales promovidos y ejecutados por el gobierno:

- No lograron reducir la eneguidad en la distribución del ingreso, ni tampoco cambiar la desigual distribución regional de los beneficios del progreso.
- No sacaron de la pobreza, (aún extrema) a muchos millones de mexicanos.

<sup>40</sup> La información se ha tomado de la Secretaría de Programación y Presupuesto, INEGI, Estadísticas históricas de México, T.I., México, 1985.

<sup>41</sup> Sobre todo, véase de José Ayala, Estado y Desarrollo, FCE, México, 1988.

- Provocaron un importante deterioro en la base material del desarrollo: la naturaleza.

Durante el periodo 1950-1983, años para los cuales se dispone de información la distribución del ingreso entre las familias en México prácticamente no se modificó; al final del periodo de crecimiento el 20 % de las familias más pobres del país apenas recibía el 4 % del ingreso generado (en 1950, treinta y tres años antes, el 20% más pobre recibía el 5.6% del ingreso). En el otro extremo, el 20% de las familias más ricas recibió en 1983 el 50.6% de ingreso - en 1950, recibieron el 59.4 %.

La desigual distribución del ingreso se explica en buena medida, por la enorme concentración de la riqueza.

En todas las regiones del país existe la pobreza y la pobreza extrema. La coexistencia de la opulencia y la miseria es una de las características de la desigualdad en el país. El estilo de desarrollo adoptado explica los contrastes y las desigualdades regionales en el país que se da entre 1940 y 1980. La cercanía con los pocos y grandes centros de consumo decide la localización de las empresas. La infraestructura para su operación se desarrolla en función de la unidad productiva o cerca de los centros urbanos.<sup>42</sup>

El desigual desarrollo regional tendió a agudizarse a lo largo del periodo, y los parciales esfuerzos para detenerlo, paradójicamente acentuaron las diferencias. La inversión y los salarios a ella asociados, en un lugar y momento dado, son satisfechos fundamentalmente por bienes - maquinaria, equipo, artículos de consumo- producidos en zonas de mayor desarrollo relativo, la derrama de recursos en zonas deprimidas beneficia relativamente más a las regiones desarrolladas, y surgen en las primeras enclaves de modernidad rodeados de una miseria que los sustenta.

En suma después de casi cinco décadas de crecimiento económico subsistían dos Méxicos: el de los más pobres y el de los ricos.

Los años de crecimiento económico redujo, en términos relativos, el porcentaje de pobres en el país. Pero en términos absolutos, el número se

<sup>42</sup> En 1975, en tan sólo cuatro entidades - Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León y Jalisco- estaba 59 por ciento de los establecimientos industriales, que absorbieron 74 por ciento del empleo industrial, 73 por ciento de la inversión y 93 por ciento del valor agregado generado en la industria. X censo Industrial, op. cit, p. 141.

mantuvo en torno a los 30 millones de habitantes.<sup>43</sup> Los años de crisis aumentaron el número de pobres.

#### **f. El Modelo de Sustitución de Importaciones**

Este periodo comprende del año de 1970 a 1982.

La experiencia de los años setenta difiere radicalmente de las dos décadas anteriores. En particular durante el lapso que va de la devaluación de 1954 a 1970, la economía mexicana consigue crecer a un ritmo acelerado, sin fluctuaciones cíclicas y sin generar desequilibrios importantes en la balanza de pagos. Este proceso de expansión fue encabezado por un proceso de crecimiento industrial apoyado en dos oleadas de sustitución de importaciones. Estas al sumar una serie de nuevas actividades industriales a las que procedían bienes de consumo tradicional y materiales de construcción que se habían desarrollado durante el Porfiriato y las primeras décadas del siglo, conformaron el perfil estructural de la industria mexicana.<sup>44</sup>

En la primera de estas grandes oleadas de sustitución de importaciones fue el resultado de un conjunto de inversiones realizadas a mediados de los años cincuenta (1953 - 1957) con un grupo de industrias básicas: siderurgia, productos metálicos, papel, hule, aparatos eléctricos y equipos de transporte (sobre todo ferroviarios). En estas ramas se observa a lo largo de la década, reducciones importantes en el coeficiente de importación a demanda interna.

Durante las primeras etapas del desarrollo industrial se cumplió un grado relativamente alto el requerimiento de un amplio consenso social alrededor de las políticas de industrialización, esto contribuyó a garantizar su éxito. Sin embargo, a través del tiempo, dicho consenso ha erosionado gradualmente la sustitución de importaciones no ha dado los resultados que se esperaban, en términos de empleo, bienestar para los grupos mayoristas e independencia económica nacional.

---

<sup>43</sup> Para un análisis de las condiciones generales de existencia de la población mexicana, véase COPLAMAR, necesidades esenciales en México, en cinco volúmenes: Alimentación, educación, vivienda, salud y geografía de la marginación, siglo XXI, México, 1982.

<sup>44</sup> La rama de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confecciones, calzado, cuero, madera, corcho, imprenta y editorial y el procedimiento de algunos minerales no metálicos, se habían consolidado ya para la década de los noventa, y hacia 1950 cubrían más del 97% de la demanda interna de sus productos. C.F. Rosy Vázquez (1980).

A partir de la década de los sesenta, se expresa más abiertamente este desencanto, a la vez que crece la conciencia a cerca de la magnitud de los problemas no resueltos, como el desempleo y la desigual distribución del ingreso.

Es lógico que en las primeras etapas de la industrialización los beneficios sean tangibles sólo para unos cuantos y la posibilidad de alcanzar esos beneficios sea muy lejano para los grupos más amplios de la sociedad.<sup>45</sup>

Durante la segunda etapa, se observa un grado mayor de selectividad, en la producción de bienes intermedios y de capital y el esquema de protección es el mismo; se continuó con el cierre de fronteras a las importaciones que competían con la producción nacional, con la sujeción de productos seleccionados al requisito del permiso previo de importación y la concesión de un tratamiento fiscal favorable a la fabricación nacional. Con el afán de apoyar el desarrollo de todo tipo de nuevas actividades, gradualmente se incrementó el uso del permiso previo de importación preferencial al arancel.<sup>46</sup> Esto tuvo efectos respectivos, no sólo perdió transparencia la protección, sino que el fisco dejó de percibir los ingresos que de otra forma habría recibido por concepto de derechos de importación. al mismo tiempo se perdió la relación ente los precios internos y los internacionales, se dejó de manejar el criterio de temporalidad limitada de la protección que de alguna forma había estado presente en los inicios de este proceso, aun cuando no se cumpliera.

El ordenamiento de estas políticas fue, en todo el periodo, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.<sup>47</sup> Como resultado de esto, el grado de protección efectiva concedida al sector industrial fue mayor del que se aparentaba.

En los sesenta se reconocía ya el nivel excesivamente elevado de la protección, las políticas de la época agravaron el problema, se requerían crecientes niveles de protección para alcanzar el objetivo de profundizar la sustitución de importaciones. De tal forma, que en los años setenta, a pesar de los cambios en el esquema de protección, ésta fue más elevada que en la década anterior.<sup>48</sup>

<sup>45</sup> Véase, por ejemplo Alberto Herschamann, *De la Economía a la Política y más allá*: México, F.C.E: 1984, Cap. III, "La Tolerancia cambiante de la desigualdad del ingreso en el curso del desarrollo económico", p. 57-81.

<sup>46</sup> Véase, por ejemplo, Plácido García Reynoso, "La política de fomento industrial", en Comercio exterior, noviembre de 1968, p. 959-964.

<sup>47</sup> La ley de industrias nuevas y necesarias, promulgada en 1947, estableció amplios estímulos y facilidades, así como exenciones fiscales para la importación de insumos y maquinaria, con el fin de fomentar la creación de empresas industriales.

<sup>48</sup> Véase Ignacio Bernal, "Protection, Industrialization and Cooperation: A Mexican Point of View", Mexico, offset, 1981.

En la tercera etapa, a partir de 1970, existe una clara conciencia acerca de los problemas del proteccionismo excesivo, el bajo nivel de eficiencia del sector industrial y el déficit creciente de la balanza de pagos. Durante esta época se generalizó el uso de los subsidios como instrumento de fomento industrial, a la vez se incrementó el uso del permiso previo para proteger a la industria de la competencia internacional.

A pesar de la creación de instituciones como el IMCE y el CONACYT, y la concesión de una gama de apoyos a las empresas, como CEDIS, CEPROFIS, decretos para lograr la descentralización de la industria, el decreto para sociedades de Fomento, etc.,<sup>49</sup> no se logró avanzar hacia las metas de mayor eficiencia, competitividad internacional e integración de la industria a los objetivos nacionales de carácter social. El sector siguió beneficiándose de una política de concentración de recurso, financiada a costa del resto de la economía, y en grado creciente, del crédito externo.

La producción industrial creció en forma ininterrumpida desde los años cuarenta hasta 1981, cuando el auge terminó al iniciarse el desplome de los precios internacionales del petróleo e interrumpirse la corriente de créditos externos a México.

Con una tendencia en el proceso de industrialización registrada durante los tres decenios anteriores, en términos generales continuaron en los setentas, ocurriendo hechos significativos que habían de afectar el desarrollo interior del sector manufacturero.

En primer lugar se terminó una época (15 años aproximadamente) de estabilidad monetaria, iniciándose a partir de 1973 un proceso inflacionario acelerado, similar al que se presentó en los años cuarentas e inicio de los cincuentas, las causas fueron distintas, a principio del régimen del gobierno de Luis Echeverría Álvarez, se tomaron decisiones respecto de varias políticas entre ellas la de elevar los precios de artículos básicos, de los cuales muchos se habían mantenido abajo del nivel en el que ciertas empresas paraestatales podían operar con saldos positivos. El resultado de esta política, cuyos objetivos eran claros se elevó considerablemente el precio del azúcar, se precipitó una reacción en cadena en materia de precios lo que hizo reaparecer la espiral inflacionaria, como es universalmente conocido, da lugar a una carrera con los salarios, siempre en desventaja para estos últimos, la elevación del precio del azúcar siguió el aumento

<sup>49</sup> El Decreto que permitía crear empresas Holding o Controladoras y consolidar resultados de varias empresas se emitió el 18 de junio de 1973. La posibilidad de consolidar resultados de varias empresas representó un importante estímulo para la concentración económica, de hecho permitió a los grupos industriales obtener recursos sumamente baratos para su expansión y adquisición de empresas.

en los costos y precios de otros numerosos artículos, por lo que fue necesario tomar medidas de emergencia para el apoyo de los grupos más débiles de la población, lo que incluyó una serie de controles más estricto y una política más firme en materia de salarios.

Otro aspecto importante de la política económica en los primeros años de la década de los setentas fue que se trató de apoyar en forma más equilibrada a los sectores más productivos, al dar apoyo a un sector ello implicó el destino de recursos financieros y de otra índole, que son limitados significa que tiene que reducir el apoyo a otros, podría decirse que el sector industrial en su conjunto recibió menos apoyo que en épocas precedentes.

El panorama de esta etapa se hizo confusa por la serie de complicaciones de la economía mundial que repercutieron en el país, así como medidas internas que se sumaron a los efectos provenientes del exterior, cuyo impacto fue la espiral inflacionaria que tomo a todo mundo de sorpresa, siendo pocos los grupos que aceptaron medidas oportunas y pudieron sobrellevar la situación de hecho los exportadores no pudieron aprovechar las coyunturas que se fueron presentando y los importadores se vieron en desventaja financiera al aumentar sus pasivos, sobre todo por la devaluación monetaria ocurrida en 1976.

### **III. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Para tener una mayor comprensión de las estrategias para fortalecer el crecimiento para una mayor productividad a las PyME es importante destacar la política industrial que ha seguido México a través de su historia, del periodo del Porfiriato hasta la década de los 70's no se dio ningún intento de una planeación, es hasta fines de la década de los 70's y principios de los ochentas donde se le da la importancia para planear la política industrial de este sector, integral e institucionalmente, mediante programas de apoyo y fomento para este sector, donde surge el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, al que siguió los programas Nacionales de Fomento Industrial y del Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE), así se instrumentaron diversos programas para el fomento de las PyME que se describen con más detalle en este capítulo. Destacando las estrategias para el desarrollo tecnológico así como el aprovechamiento de las ventajas comparativas y competitivas para que se desarrollen las PyME en el país y a nivel internacional.

#### **A. LA PLANEACIÓN INDUSTRIAL PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.**

En los 80's la política Industrial Mexicana se comenzó a transformar de manera importante, en decenios anteriores se había basado en el modelo de sustitución de importaciones que se basó en proteccionismo comercial y en los subsidios, en esta época se crearon algunas instituciones de Banca de Desarrollo como "NAFI" y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancorex), lo cual se analizará con más detalle en este capítulo, así mismo a finales de los 70's se establecieron varios fondos de apoyo a la industria, mucho de los cuales permanecían a principios de los noventas entre ellos se encuentran los siguientes:

i) El Fondo de Equipamiento Industrial (Fonei), creado en 1971 para promover la producción de bienes prioritarios, la descentralización industrial y la modernización tecnológica; ii) el Fondo para Estudios y Proyectos (Fonep), establecido en 1967 para fomentar junto con Nafin estudios financieros para regiones prioritarias y actividades estratégicas; iii) el Fondo Nacional para el Fomento Industrial (Fomin), instaurado en 1972 con la participación de Nafin y orientado a proyectos de alto riesgo o de larga duración, como los relacionados con el desarrollo tecnológico, y iv) el Fideicomiso para Parques Industriales, Ciudades y Centros Comerciales (Fidein), que desde 1970 se concentró en fomentar la descentralización industrial con créditos para el desarrollo de parques industriales fuera de la Ciudad de México.

Como se mencionó anteriormente en los 70's empezó de manera institucional la planeación industrial en México. Sin embargo desde finales de este decenio hasta finales de los 90's la planeación y la política industrial, especialmente en la PyME ha tenido una evolución lenta para el desarrollo de los mismos sin embargo con el Plan de Desarrollo Industrial 1979-1982 fue la primera muestra de una planeación detallada aunado al correspondiente 1984-1988 sería la culminación de todos estos años por incluir una "Planeación Precisa y Extensa". De aquí se sigue la descripción de algunos de los programas de apoyo y fomento, haciendo un análisis de la PyME para determinar las políticas y estrategias para el desarrollo de las mismas.

#### **a. Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Empresa**

La reducida escala de las empresas del subsector crean una extraordinaria dificultad para generar excedentes en montos suficientes para autofinanciar o para garantizar el financiamiento bancario de programas de exposición y/o modernización, lo que da lugar a un círculo vicioso que solo podrá ser roto con un adecuado y ágil acceso al crédito. Lamentablemente la pequeña y mediana empresa tienen accesos sumamente restringido al crédito, tanto por sus limitaciones en cuanto a su capacidad de pago, falta de garantías, la dificultad y falta de oportunidad en la tramitación y la obtención de créditos.

La elevada tasa de interés que padece nuestra industria, que desalienta programas de inversión y que afecta en mayor grado a la pequeña y mediana industria.

Para que la pequeña y mediana empresa puedan participar plenamente en el desarrollo nacional y aportar su potencial a la expansión y modernización de la economía, se hace impostergable eliminar los problemas que ahora exhiben su desarrollo.

Es incuestionable la importancia vital que representa el subsector para nuestra economía, no sólo por su aportación, cada vez más importante al PIB, sino por su significado y trascendencia social, visible sobre todo por su contribución a la generación de empleos, su productividad, su vocación para el desarrollo regional y por la satisfacción de demandas que las grandes empresas no pueden atender.

La pequeña y mediana industrias reflejan la realidad económica del país, justificación suficiente para que se deba ser objetivo de prioridad en la agenda económica nacional, como la columna vertebral de la política industrial y no sólo objeto de atención residual en un programa subsectorial.

En la nueva política de fomento a la pequeña y mediana empresas deberá basarse en el análisis profundo de sus características y requerimientos específicos por categoría debe ser integral continuo y orientarse a lo siguiente:

i) **Abastecimiento de materias primas**

Se han hecho importantes avances en materia de la promoción de esquemas asociativos, en especial esquemas de compra en conjunto, los cuales deberán continuarse y ampliarse.

Otra forma de mejorar el abastecimiento es promoviendo y apoyando al gobierno, industria y banca de desarrollo en el establecimiento de un programa nacional de desarrollo de proveedores para la pequeña y mediana industrias, sustentando en mecanismos de difusión y promoción de ofertas a nivel nacional, complementadas con apoyo financiero. Ello operaría en beneficio mutuo, los proveedores recibirían como beneficio de este programa una promoción a nivel nacional, generándose la expectativa de un crecimiento sustancial de sus ventas los compradores tendrían acceso a una proveeduría directa, apoyada financieramente.

ii) **Financiamiento**

La congruencia con la competitividad incrementada a la que se ha expuesto a la pequeña y mediana industrias, proponemos que la banca de desarrollo opere directamente como banca de primer piso, compitiendo directamente con la banca comercial, lo que seguramente propiciará un abaratamiento del crédito.

La disección del MPyME en México, esta caracterizada por criterios domésticos que reproducen decisiones de carácter familiar de tal manera, que cuando una empresa ha rebasado los límites financieros, humanos y materiales es el principal reto para producirse como una grande o mediana empresa, es el crear una estructura administrativa que supere la condición doméstica o familiar que caracteriza a las empresas mexicanas y principalmente a las MPyME.

En la micro empresa predomina el propietario único 62%; el 41.2% de las pequeñas empresas son familiares y en las medianas el 51.4% son sociedades sin miembros familiares.

El reto actual para los empresarios mexicanos es lograr la construcción de una cultura empresarial dirigida a la creación de empresarios...

Que favorezcan el desarrollo, no la absorción y la estrangulación de proveedores y contratistas. Que vendan todo lo que hace falta para la producción de buena calidad en pequeña escala; que comercialicen y hasta exporten la pequeña producción.

Que aboguen por un trato distinto a la pequeña empresa librándolas de trámites.<sup>50</sup>

Durante el periodo 1992-1994, cerraron un promedio de 110 establecimientos por mes, haciendo un total en el periodo de 3,531.

En este periodo las micro y pequeñas empresas fueron las vulnerables a los vaivenes económicos y a la apertura comercial, cerrando un total de 3,457 lo que representa el 97.3% de empresas que cerraron. Las micro empresas pasaron de 64,590 a 99,695 entre 1985 y 1991.

La profundización de la crisis económica por la que atraviesa México, a partir de la segunda quincena del mes de diciembre de 1994, ha propiciado el cierre masivo de micro y pequeñas empresas. En el primer bimestre de 1995 se ha dado el cese de operaciones en 19,300 factorías<sup>51</sup>, de las cuales el 88.9% corresponde a micro empresas, el 9.9% a pequeñas y el 1.2% a medianas y su repercusión en la liquidación de sus trabajadores es la desaparición de 350 mil puestos de trabajo.

De los sectores más afectados por la apertura comercial es el textil, vestido. Herminio Blanco de la SECOFI, destacó que "el aumento de los aranceles representa una protección importante y suficiente para que en los próximos 5 años las empresas se conviertan en exportadoras<sup>52</sup>.

Con la información proporcionada las micro empresas son las más vulnerables ante los cambios económicos que se están presentando en el país, esto se debe a que las condiciones estructurales de estas empresas son muy distintas a las de las medianas empresas que podrían estar en una condición más cercana a la de las grandes empresas. Es importante conocer los problemas que enfrentan a los MPYME, tratando de separar a las micro, principalmente por que sus condiciones específicas necesitan políticas públicas específicas.

<sup>50</sup> Gabriel Zaid. Hace falta empresarios creadores de ideas. México, Océano, 1995, p. 81.

<sup>51</sup> Elvira Gutiérrez. "Creciente vulnerabilidad de empresas". El Financiero 29 de febrero 1995.

<sup>52</sup> El Financiero, 10 de mayo 1995.

Además de contar con políticas públicas que impulsen el desarrollo de las MPyME es necesario contar con empresarios creadores y profesionales, como lo muestra la experiencia del desarrollo económico en Italia.

El dinamismo de la PME y su desarrollo productivo tecnológico son, en gran medida, resultado de la existencia de una clase empresarial con características de vitalidad, movilidad y preparación profesional.<sup>53</sup>

La problemática de la MPyME se ve acrecentada a partir de la apertura comercial debido a que estas empresas habían compartido en mercado protegidos, situación que no había puesto en evidencia los bajos niveles de productividad y calidad de sus productos y/o servicios.

No existe avance tecnológico en las empresas mexicanas. El presupuesto que destina México a la investigación y desarrollo representa el 0.35% del PIB; la inversión principal la realiza el sector público (80%), el sector privado constituye un 20%, a diferencia de los países industrializados como E.U., Japón y Alemania, donde el sector privado invierte grandes cantidades en investigación y desarrollo.

Para Ruiz de Chávez y Reyna, los problemas económicos tienen un impacto negativo en los planes tecnológicos de las empresas cuando la prioridad para la mayoría de éstas es sobrevivir mediante instrumentación de soluciones administrativas y financieras más que tecnológicas que se proyectan a mediano y largo plazo.

Estos autores consideran que este es el problema fundamental en la vulnerabilidad del aparato productivo nacional, debido a que las ventajas comparativas se fincan a partir de los bajos costos de mano de obra, búsqueda de estímulos, materias primas y recursos naturales accesibles, siendo prioritarios para la consolidación del aparato productivo un sustento tecnológico.

El sector privado del país pide que el programa de rescate financiero a las pequeñas y medianas empresas contenga los mismos beneficios que otorgó el gobierno federal al agro mexicano, con plazos, disminución de intereses y condonación de adeudos, a fin de salvar a las empresas que se encuentran en estado crítico y que son viables.

---

53 Claudio Cortellese. El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa en su papel en el sistema industrial: El caso de Italia, Chile, CEPAL. El autor señala la importancia del sujeto empresarial de la PME italiana.

Víctor Manuel Díaz Romero, Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales, señala que aproximadamente 325 mil empresas son las que tienen fuertes problemas para hacer frente a sus adeudos deben atenderse en forma prioritaria, debido a que se trata de industrias viables con grandes posibilidades de generar fuentes de trabajo y promover el desarrollo del país.

Sostuvo que aproximadamente cien mil empresas micro y pequeñas están en una situación crítica.

Jorge Kahwagi Gastine. En estos momentos la pequeña y mediana empresa requiere de reglas claras y estables en lo que se refiere a las áreas de desregulación y simplificación fiscal, financiero y compras gubernamentales, para poder salir de la situación angustiosa en la que se encuentran estas empresas.

#### **b. El Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982**

El Plan Nacional de Desarrollo Industrial elaborado y presentado por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, constituye un claro planteamiento del desarrollo industrial requerido, tanto por haberse enmarcado este dentro de un esquema macroeconómico general, como por establecer claras metas cuantitativas del sector para los próximos años.

Sin embargo, lo más interesante en relación al presente trabajo es el conjunto de políticas y medidas que el plan establece y que aquí se evalúan en función de los comentarios anteriores.

El plan tiene dos grandes metas que parecen preponderar sobre las demás: la descentralización industrial y la generación de empleo. A la consecución de estas metas se orientan las diversas medidas y estímulos fiscales contemplados en el plan.

La descentralización en serio y a largo plazo, y pese a las protestas y resistencias de los estados aledaños al Distrito Federal, debe sostenerse tal y como lo exige el plan. Sin embargo, es necesario establecer adicionalmente una mecánica de transición para aquellas empresas recientemente establecidas en las zonas antes promovidas y hoy castigadas.

La generación de empleos no solo se constituye en una de las metas más importantes, sino que uno de los criterios claves para el otorgamiento de los estímulos fiscales es precisamente la generación de los empleos. No obstante, este mismo objetivo debería estar presente en otros aspectos de la política de

fomento industrial, como criterio para el otorgamiento de autorizaciones de programas de fabricación, de protecciones arancelarias, transferencia de tecnología y de inversión extranjera. En estas autorizaciones parece predominar aún el criterio de generación de divisas (más por exportación que por sustitución de importaciones) sobre los demás criterios.

En términos generales, el Plan de Desarrollo Industrial responde a la mayoría de los objetivos expresados aquí. En efecto, además de propiciar al máximo la descentralización industrial y de premiar a la generación de empleos, se otorga prioridad a la promoción de la industria de consumo básico y masivo, se insiste sobre la sustitución de importaciones y la generación de exportaciones. A este respecto cabe indicar que la promoción de exportaciones llevada en exceso necesariamente implica corresponsabilidad con otros países, disminuir la protección a la industria nacional es precondition para la sustitución de importaciones, y en concreto para la creación de una industria de bienes de capital. Así mismo, esta protección es condición necesaria para que se cumpla la meta de generación de empleos.

La promoción irrestricta de industrias absolutamente competitivas a nivel internacional implica escalas de producción tales que una parte importante, sino mayoritaria de la producción, debe colocarse en mercados exteriores. Esto generalmente supone desarrollar una dependencia con el exterior peligrosa, tanto en el sentido de requerir de una reciprocidad mexicana para admitir productos importados que compitan con las nacionales, como de la necesidad de vincularse a empresas extranjeras o transnacionales para así asignar los mercados externos, perdiéndose independencia y capacidad de autodeterminación.

Por lo tanto parecería conveniente que un tercer gran objetivo del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, además de la generación de empleos y descentralización, fuera el de estimular y proporcionar una mayor capacidad de autodeterminación e independencia con el exterior, haciendo que las políticas de regulación de inversión extranjera y de transferencia de tecnología se integren más al cuadro de política de fomento industrial, aun llegando a establecer criterios diferenciales a favor de las empresas genuinamente nacionales, en el otorgamiento de estímulos fiscales y de otros órdenes como los mencionados en la sección anterior.

## **B. ESTRATEGIAS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Una de las instituciones que ha apoyado a la pequeña y mediana empresa en la nueva etapa de apertura comercial es Nacional Financiera Sociedad Anónima (NAFINSA) y actualmente (NAFIN), constituida en 1933; como una agencia para el desarrollo de México, y cuya función consiste en recoger el dinero

del público y canalizarlo hacia la actividad industrial, apoyar a las sociedades financieras o de inversión, actuar como fiduciaria del Gobierno Federal, así como de los gobiernos de los estados, municipios y dependencias oficiales en la emisión, contratación y conservación de los valores públicos, además de fortalecer empresas fundamentales para el país y vigilar y regular el mercado nacional de valores en el crédito a largo plazo.

La importancia de la NAFIN como estímulo al desarrollo económico de México puede apreciarse objetivamente analizando el destino de sus inversiones totales. El 68% de ellas se dedicó en 1966 al fomento de las ramas de infraestructura, correspondiendo el mayor porcentaje dentro de éstas a la energía eléctrica (36.4%) seguida de los transportes, comunicaciones y caminos (16.7%) y riego, crédito agrícola, vivienda, agua potable, obras fronterizas y programas de educación e investigación (14.9%). El 26% su financiamiento total se dedicó al impulso de la industria, correspondiendo el 7% a industrias básicas (petróleo, hierro y acero, cemento y otros materiales de construcción y metales no ferrosos) el 19% a otras industrias de transformación. El 6% a actividades variadas.

Actualmente es la Banca de Desarrollo Empresarial de México, cuyo propósito fundamental es por una parte, promover la modernización de la planta productiva nacional, y por otra apoyar en forma integral y prioritaria a la PyME.

Dentro de sus programas para apoyar al las PyME para promover y financiar la inversión productiva, el desarrollo regional, la incorporación de modernas tecnologías de punta a los procesos productivos de las empresas, dentro de los que destacan las siguientes:

#### *Programa para la PyME 1985*

La PyME tradicionalmente se ha autofinanciado en virtud de que, durante el proceso de desarrollo estabilizador se le presto poca atención, dándole prioridad a la gran empresa sin embargo se canalizaron algunos recursos a través de NAFIN, pero sin apoyo de un programa integral.

Es hasta 1985 en plena crisis cuando se le da prioridad a este sector de la industria y se da a conocer el programa para el desarrollo de la PyME tiene dos características financieras fundamentales:

a) Su relación pasivo/capital es bastante baja y el crédito que solicita y obtiene, preferentemente lo utiliza para financiar el capital de trabajo; b) el apoyo financiero que recibía era proporcionado principalmente por el fondeo de Garantía

y fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN); el cual generalmente fue insuficiente, a pesar de los bajos niveles de financiamiento requeridos por la Pequeña y Mediana Empresa, comparados con los de las grandes empresas.

Por ejemplo, en 1980, el 74% de los recursos utilizados por la Pequeña y Mediana Empresa eran propios y solamente el 26 por ciento se originaba en el sector financiero. Asimismo, en 1985, el 80% de la microempresa; el 66% de la industria pequeña y el 58% de la industria mediana no recurría a los fondos e instituciones de fomento.

*Objetivos Generales:*

- Elevar la eficiencia promedio de la Pequeña y Mediana Industria, mediante el mejor uso de los factores productivos a través del mejoramiento cualitativo de sus estructuras y sistemas operativos.
- Mejorar las condiciones para la obtención de insumos, maquinaria, equipo, recursos financieros y otros servicios para el desarrollo de sus operaciones, así como para integrarse eficientemente al mercado interno y al de exportación.

Para conseguir estos propósitos se establecieron los siguientes instrumentos y acciones de fomento:

- Promover la creación de organizaciones colectivas o interempresariales para la adquisición de materias primas, maquinaria, equipo y refacciones, así como la prestación de servicios que requieran para el desarrollo de sus operaciones y fomentar el desarrollo de bolsas de residuos industriales con el fin de aprovechar los insumos susceptibles de reciclaje y contribuir a la preservación del medio ambiente.
- Para promover el desarrollo tecnológico, se plantea establecer programas de riesgo compartido con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología; formar organizaciones sectoriales y regionales de investigación y desarrollo, desarrollar bolsas de tecnologías transferibles, tanto a nivel nacional como internacional; promocionar las bolsas de maquinaria usadas, y buscar una mayor vinculación entre las instituciones de investigación científica y tecnológica y la Pequeña y Mediana Industria.

- Con la finalidad de promover el uso de los servicios de asistencia técnica, se pretende: Difundir los apoyos que ofrece el Gobierno Federal; propiciar el establecimiento y consolidación de agrupaciones interempresariales; así como fortalecer la asistencia técnica.
- Tomar medidas que permitan elevar los niveles de gestión empresarial y capacitación de mano de obra.
- Para que el crédito preferencial sea suficiente, oportuno y adecuado a las características de la Pequeña y Mediana Industria, se instrumentan las siguientes acciones: La unificación de criterios y trámites de los diversos fondos de fomento; el fortalecimiento y agilización del mecanismo para el descuento de documentos que las empresas paraestatales expidan a favor de sus proveedores; la apertura de líneas de crédito que reconozcan como garantía el pedido o contrato celebrado con alguna dependencia o entidad de la Administración Pública Federal; el apoyo y la organización de uniones de crédito; la promoción para la creación de fondos estatales de fomento; el apoyo para que las sociedades nacionales de créditos desarrollen programas específicos de atención a la Pequeña y Mediana Industria; y el otorgamiento de subsidios fiscales.
- Para proporcionar un nivel de utilización de la capacidad instalada de la Pequeña y Mediana Industria; la Administración Pública Federal se compromete a incrementar la participación de proveedores medianos y pequeños, así como a proporcionarles apoyo y asesoría; identificar los productos que puedan ser abastecidos por la Pequeña y Mediana Industria y establecer procedimientos administrativos que agilicen los trámites.
- Fomentar la operación de bolsas de subcontratación para la integración de procesos industriales.
- Fomentar la organización de agrupaciones de comercialización.
- Promover la apertura de líneas de crédito especiales para financiar la exportación directa e indirecta y la compra de materias primas.
- Establecer nuevas áreas de ubicación industrial específica para la Pequeña y Mediana Industria.
- Establecer un sistema de información para la Pequeña y Mediana Industria.

Con el propósito de consolidar y fortalecer el cambio estructural que se llevó a cabo en 1989 a 1990 se propuso un plan estratégico para impulsar el progreso de las PyME en México de los cuales se han identificado nueve objetivos generales para la institución que se mencionan a continuación:

1. **Enfocar la atención de la Institución hacia las entidades de menor desarrollo relativo.**
2. **Concentrar la atención hacia las empresas más pequeñas y facilitar su acceso al financiamiento.**
3. **Poner énfasis al apoyo de la industria manufacturera y la agroindustria.**
4. **Mantener una operación eficiente y rentable.**
5. **Promover las actividades de asesoría, capacitación y asistencia técnica.**
6. **Crear mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores.**
7. **Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan atraer recursos externos.**
8. **Fomentar las alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras.**
9. **Desarrollar una cultura empresarial y esquemas de financiamiento en el sector agropecuario.**

Dentro de estos objetivos adquieren importancia especial la ejecución de los programas de apoyo financiero; el fortalecimiento de la red de capacitación, la expansión de la infraestructura para la modernización de la pequeña y mediana empresa, que implica integrar eficazmente a los intermediarios financieros o bancarios y la instrumentación de los nuevos mecanismos masivos de apoyo, especialmente diseñados para este estrato de empresas.

**a. Intermediarios Financieros Bancarios para Apoyar el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa**

Nacional Financiera ha establecido diversos esquemas de garantía para la micro y pequeña empresa que faciliten el financiamiento de proyectos viables de función del proyecto y no del sujeto. Dos de estos esquemas están específicamente diseñados para la pequeña empresa y mediana empresa y son los siguientes:

*Intermediarios Financieros*

Este sistema está orientado a los intermediarios financieros bancarios y puede garantizar hasta el 50% del crédito que tales intermediarios otorguen a la micro y pequeña empresa.

Entre sus objetivos destaca el fomentar que la banca comercial asuma una mayor atención a las necesidades de financiamiento de la micro y pequeña empresa, y se establece un esquema a la medida de cada banco, a través de convenios específicos entre intermediarios y Nacional Financiera, bajo las siguientes características:

- Negociar y establecer un análisis simplificado y en lo posible paramétrico para la adecuada medición del riesgo y la viabilidad de los proyectos que presentan las pequeñas y medianas empresas.
- Disminuir los requerimientos de garantías tradicionales para facilitar el acceso al financiamiento.
- Simplificar los esquemas de supervisión y seguimiento del crédito.

Todo lo anterior va encaminado a reducir costos y a elevar la rentabilidad de los bancos bajo un principio de atención masiva a la micro y pequeña empresa.

*Sistema de Garantía con Fianza*

El sistema de Garantía con Fianza atiende a aquellas micro y pequeñas empresas que no cuentan con garantías tradicionales.

Evidentemente cualquier esquema de garantía debe involucrar tanto al intermediario como al beneficiario a las empresas de menor tamaño, al acortar el ciclo financiero de muchos productores, especialmente del campo, ya que éstos entregaban el producto de sus cosechas y no contaban con el pago de las mismas hasta que el comprador obtuviera a su vez el pago de sus productos elaborados.

Mediante este esquema, los productores no requieren esperar, ya que a través de la línea de crédito abierta al gran comprador se descuentan los documentos que amparan la entrega de las cosechas y se repagan al plazo pactado con el gran comprador.

### *Esquemas de garantías*

Sin duda uno de los aspectos que ha obstaculizado el acceso al financiamiento de segundo piso de la banca de fomento, ha sido la insuficiencia de garantías que exigen los intermediarios financieros, que por lo general se integran con bienes inmuebles. Es frecuente que la aprobación de los créditos se base más en la garantía ofrecida que en la propia viabilidad de los proyectos. Además, los intermediarios financieros, fundamentalmente los bancarios, asignan de modo injustificado un riesgo superior a los créditos otorgados a las micro y pequeñas empresas.

Ante esta situación de la garantía tiene el propósito de eliminar o atenuar los factores que impiden la viabilidad crediticia, así como fortalecer la cultura y disposición del pago del acreditado.

Con este objetivo se incorporó a las compañías afianzadoras, que permiten involucrar a las empresas micro y pequeñas, comprometiéndose con su proyecto al otorgar otros bienes no inmobiliarios tales como vehículos, concesiones, tiempos compartidos, acciones de clubes, menaje de casa, maquinaria y equipo u otros enseres e incluso obligados solidarios que posibilitan la emisión de una fianza de crédito a favor de Nacional Financiera para que éste otorgue su garantía al intermediario.

Por otra parte y con el propósito de involucrar al intermediario financiero el correcto análisis de las solicitudes de crédito, se estableció un deducible que permite premiar el buen desempeño de los intermediarios en la atención de ese estrato de empresas e involucrarlas en la distribución del riesgo que les asignan.

Este esquema permite la operación masiva y automática, ya que mientras el intermediario financiero evalúa el proyecto, la afianzadora analiza el tipo de

garantías que puede ofrecer la micro y pequeña empresa para que conjuntando ambas evaluaciones se pueda proceder al descuento en forma automática y descentralizada.

**b. Diferentes programas de NAFIN**

*Desarrollo empresarial*

Con la convicción de que la disponibilidad de los recursos crediticios no es el único problema que enfrenta la empresa nacional, se ha dado atención prioritaria al establecimiento de un programa de desarrollo empresarial, cuyas acciones y medidas promueven el acceso a la información, capacitación, asistencia técnica, tecnología, a los servicios profesionales de todas las especialidades, a esquemas de asociación entre empresas, involucrando a todas aquellas instituciones, asociaciones o profesionistas que puedan prestar servicio a este estrato empresarial.

Nacional Financiera ha establecido este programa de desarrollo empresarial que contempla los aspectos de acceso a la información y de otorgamiento de asistencia técnica bajo la misma concepción de sus programas de apoyo financiero, es decir, actuando desde el segundo piso, con el propósito de modificar su acción en este campo y lograr la masificación en la materia.

La estrategia de este programa comprende tres rubros: **1)** El establecimiento de una amplia red de capacitación; **2)** El diseño de material de excelencia ad-boc para microempresas; y **3)** Los medios masivos de comunicación.

La red nacional de capacitación para el desarrollo empresarial está integrada por: institutos de educación media y superior; centros de investigación, empresas de consultoría y capacitación, intermediarios financieros, organismos del sector público, grandes empresas, cámaras y asociaciones empresariales, y medios masivos de comunicación.

Nacional Financiera, con la participación del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ha elaborado material didáctico con temas gerenciales y de mejoramiento de la calidad para las pequeñas y medianas empresas que serán atendidas por la red, que aunados a los desarrollados por la propia Institución, representan la materia prima para la operación de este programa.

### *Centro Nafin para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*

El cambio estructural de Nacional Financiera sentó las bases para hacer de esa Institución la Casa del Empresario Mexicano. Así, a finales de 1991 NAFIN emprendió, en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, y los Gobiernos locales, el proyecto de construir una red de Centros Nafin para la Atención y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

El objetivo básico de los "Centros Nafin", es reunir en un sólo lugar, el otorgamiento de apoyos útiles para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. En estos centros se concentran representantes de las entidades del sector público, del sector financiero, de las agrupaciones empresariales, de los centros de investigación, información y documentación; de la red de capacitación y asistencia técnica y de los despachos de consultoría, los que brindan al empresario los siguientes servicios:

- **Financiamiento a través de la red de intermediación (bancos, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, entidades de fomento y sociedades de ahorro y préstamo).**
- **Garantías para acceso al financiamiento (a través de los sistemas semiautomáticos o de la garantía con fianza a través de las afianzadoras).**
- **Orientación, asesoría y gestión de trámites gubernamentales con el objeto de agilizar y simplificar el establecimiento, operación y regularización de las empresas.**
- **Otorgamiento de asistencia técnica especializada y de capacitación a través de los integrantes de la red ahí localizados.**
- **Asesoría en medio ambiente, contabilidad, finanzas, informática, aspectos jurídicos, de diseño, de mercado, recursos humanos, producción, entre otros.**
- **Acceso a la información, identificación de proveedores, información técnica, gestión tecnológica, asociacionismo empresarial, bancos de datos y de proyectos, dictámenes técnicos y en general servicios de apoyo para la competitividad empresarial.**

A la fecha se ha establecido ya en la ciudad de México el primer Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, en las antiguas oficinas de Nacional Financiera ubicadas en Isabel la Católica.

Se pretende establecer una red nacional de Centros Nafin para el desarrollo de la micro y pequeña empresa en cada estado y región del país que así lo demande.

### *Negocentros*

Ante la gran demanda de apoyo distinto al crediticio que se ha detectado a nivel nacional, se ha decidido crear los Negocentros, los cuales pueden concebirse como empresas privadas que brindan servicios especializados a los empresarios basados en el monitoreo permanente de las necesidades reales de las pequeñas y medianas empresas de la localidad donde se establezcan.

Los Negocentros operan como empresas de servicios para los empresarios y son, además, un recinto en donde puedan fomentarse asociaciones productivas, conocer otros empresarios e intercambiar experiencias.

Para detectar los verdaderos requerimientos de los empresarios, se realiza un estudio de mercado que permite identificar esas necesidades dentro de la zona de influencia del Negocentro. Con este estudio se detectan los servicios de información, capacitación, asesoría y otros que hacen falta, principalmente en los rubros de administración, finanzas, recursos humanos, mercadotecnia, producción e información.

El desarrollo de los Negocentros bajo el esquema de franquicias, permite estandarizar la calidad de los servicios a través de manuales operativos con la misma imagen corporativa.

### *Programa de Asesores Empresariales*

Con el propósito de vincular el quehacer de Nacional Financiera con las cámaras y asociaciones empresariales, se ha instrumentado el programa de Asesores Empresariales. El objetivo es capacitar a especialistas designados por las propias cámaras, asociaciones empresariales y los empresarios para que brinden asesoría en materia de:

- Apoyos financieros de la Banca de Desarrollo.

- Mecanismos y trámites para la obtención de los apoyos financieros (crédito, coasicapital, capital de riesgo, garantías, etc.).
- El acceso a los programas de desarrollo empresarial (capacitación, asistencia técnica).
- Acceso a los Negocentros y Centros Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y a los bancos y centros de información.
- Asociacionismo, bolsas de subcontratación y empresas integradoras.
- Funcionamiento y creación o formación de uniones de crédito, entidades de fomento, sociedades de ahorro y préstamo, empresas de factoraje, arrendamiento financiero, almacenadoras, compañías afinazadoras y bancos.

Su función es, pues, la de informar, asistir, orientar sobre los servicios integrales que brinda Nafin a través de su red de desarrollo empresarial, red de intermediación financiera, Centros Nafin, Negocentros, líneas globales de financiamiento con el exterior, fondos de co inversión, convenios de cooperación, líneas globales, capital de riesgo, coasicapital, Sincas, con el propósito de elevar la competitividad de las empresas e inducir su modernización.

Entre las responsabilidades de los asesores empresariales está también la de diagnosticar las necesidades de cada empresario, rama, sector y región para retroalimentar a Nacional Financiera bajo un esquema dinámico y continuo que le permita mejorar, adecuar, adaptar sus diferentes modalidades de programas, esquemas, procedimientos, a fin de adecuarlos día con día a las necesidades necesariamente cambiantes del entorno económico y que influyen en el funcionamiento y operación de las pequeñas y medianas empresas.

#### *Asociacionismo*

Otra forma importante de apoyar a las micro y pequeñas empresas, es la de fomentar una conciencia de unidad que las fortalezca para que puedan tener mejores oportunidades ante los diversos mercados; esto es, cambiar la mentalidad en la micro y pequeña industria, a fin de que conciba a su simil no como un competidor, sino como un aliado con el cual conviene asociarse.

El asociacionismo se enmarca dentro del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria, Pequeña y Mediana 1991-1994, en el que se propone como líneas básicas de acción la organización interempresarial.

Lo anterior surge de reconocer que uno de los problemas de dichas empresas es su limitada capacidad de negociación, derivada de su escasa escalas productiva, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

Mediante el asociacionismo, es factible fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos en forma de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

La estrategia de asociacionismo se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial, lo que facilita el acceso a la tecnología y propicia la inserción de las empresas en el mercado exterior.

Con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas pequeñas y medianas y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, es indispensable fomentar formas de asociación para la producción bajo diversas modalidades. Cada uno de ellos responderá a objetivos y necesidades concretas, sin que ello signifique afectar la autonomía de las empresas.

Por todo esto, se requiere impulsar el asociacionismo de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana como una forma para eficientar su organización y su competitividad.

### **c. Tarjeta Empresarial**

Es un sistema de crédito que funciona a través de una línea revolving, que el Intermediario Financiero abre al empresario con recursos de Nacional Financiera, operada por medio de una cuenta de cheques.

Este tipo de la Tarjeta Empresarial es el apropiado para empresas que tienen un ciclo económico corto, va permitir disponer del dinero suficiente para abarcar su ciclo económico y una vez que haya concluido este ciclo poder pagar.

Como se indicó si se tiene un ciclo económico corto dentro de la empresa lo ideal es la Tarjeta Empresarial, pero si no es así, si el ciclo económico es largo o si

la empresa está enfrentando problemas y no puede cumplir sus compromisos se puede optar por la otra vía del crédito del capital de trabajo, el crédito tradicional a plazo fijo.

Este tipo de crédito otorga un plazo de 3 años con 6 meses de gracia. Esta forma de financiamiento le va a permitir a la empresa capitalizarse, ya que realiza varias veces su ciclo económico antes de cubrir el monto total del crédito.

"El propósito de la Tarjeta de crédito empresarial es financiar el capital de trabajo de la microindustria sobre la base de una disposición inmediata de fondos. Se espera en el futuro apoyar también las adquisiciones de maquinaria y equipo. Existen dos clases de Tarjeta de crédito: la primera, solo es una tarjeta de crédito ordinaria y la segunda es una "tarjeta de crédito con identificación" en la cual se incorporan proveedores no asociados a este mecanismo financiero".<sup>54</sup>

Con la Tarjeta Empresarial se puede disponer de ella para comprar la materia prima, realizar los gastos propios del negocio y hasta financiar por un breve periodo el plazo que se concede al cliente para que pague.

Algunas de las características propias de la Tarjeta Empresarial son:

- Está diseñada conjuntamente por Nafin y los Intermediarios financieros, con lo que el cuentahabiente se identifica para recibir el financiamiento con recursos de Nacional Financiera.
- Dispone de un registro numérico de identificación que permite el control estadístico, la supervisión y el seguimiento de los financiamientos con este instrumento. Así mismo este número se relaciona con el de la cuenta de cheques de la empresa acreditada, en el cual se hará el depósito de los recursos depositados.
- Nafin entrega los recursos al Intermediario Financiero el día hábil siguiente de haber recibido el certificado global de operaciones mediante la Tarjeta.
- Es aplicable la tasa de interés desde que el Intermediario abona los recursos en la cuenta de cheques del usuario.

---

<sup>54</sup> Fuente de Financiamiento. Manual de consulta. Biblioteca para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. No. 3, año 1992. Nacional Financiera, S.N.C.

## **ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- La tasa de interés para el usuario de la Tarjeta es de C.P.P. + 6 puntos.
- Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos.
- En el empleo de este sistema los usuarios se obligarán contractualmente con los Intermediarios a utilizar los recursos única y exclusivamente para el financiamiento de su capital de trabajo y adquisición de maquinaria y equipo.
- No pagan comisiones el Intermediario, ni el proveedor, ni el usuario.<sup>55</sup>

Se debe considerar que por el tiempo que se utilizan los recursos de la tarjeta en este tipo de crédito existe un costo financiero, que como se observó en las principales características es del Costo Porcentual Promedio + 6.

Por consiguiente, se aconseja al empresario que una vez recuperado el dinero de las ventas, se debe pagar de inmediato la Tarjeta para que no se sigan acumulando costos financieros.

También cabe mencionar las ventajas que obtienen los micro y pequeños empresarios al hacer uso de la Tarjeta, Nacional Financiera menciona los siguientes:

- "Oportunidades del crédito por la disponibilidad inmediata de los recursos.
- Ahorro en tiempo en los trámites para la obtención de financiamiento.
- Revolvencia del crédito sin suscripción de nuevos documentos.
- Obtención de financiamientos inmediatos a un costo similar al que obtienen las empresas grandes.
- Disminución de riesgos en el manejo y en la transportación del dinero.
- Simplificación en la información y documentación que deben proporcionar.

---

<sup>55</sup> Información proporcionada por el Centro Nafin.

- Facilita la utilización y el control del capital del trabajo.
- Seguro de vida gratuito por 100 millones de pesos.<sup>56</sup>

Adicionalmente a estas ventajas, según indica el programa, existen otros beneficios para el empresario, como por ejemplo: capacitación, asistencia técnica, servicios de apoyo contable, jurídico y administrativo, así como la información necesaria al micro y pequeño empresario para que puedan mejorar el buen funcionamiento de su negocio.

Además la Tarjeta también puede servir para solventar aquéllas situaciones imprevistas de falta de recursos de la empresa.

Las condiciones que enmarca Nacional Financiera para la emisión de esta Tarjeta Empresarial son:

- "El monto máximo de la línea de crédito que los Intermediarios Financieros pueden otorgar a las empresas es de hasta 1,200 millones de pesos.
- Dentro del límite de crédito, las empresas pueden obtener los recursos y pagar las disposiciones conforme lo requiera su operación. Esto propicia el adecuado manejo del capital de trabajo, aspecto que resulta vital para la operación y productividad de las micro y pequeñas empresas.
- Los plazos máximos son hasta de 36 meses, en el rubro de habilitación o avío y hasta 5 años como máximo para la adquisición de activos fijos, el plazo definitivo lo determinará el Intermediario Financiero, conforme a su análisis.
- Los créditos para la adquisición de activos fijos que se autoricen en este sistema, no se acumularán a los saldos que en su caso tenga la empresa acreditada en el Programa Normal PROMYP.
- El monto mínimo de disposición será de 10.0 millones de pesos para la adquisición de activos fijos.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Ibidem.

<sup>57</sup> Ibidem.

Cuando el micro o pequeño empresario tenga en su poder la Tarjeta Empresarial, puede hacer uso de ella de la siguiente manera:

- "Si tiene un pedido, puede presentarse a la ventanilla para solicitar el capital de trabajo que le permita atenderlo.
- Si tiene un contrarrecibo, por mercancía que ha entregado, puede presentarse a obtener un préstamo equivalente al monto del contrarrecibo para que pueda seguir operando.
- Si se tiene una factura de compra de materia prima, el empresario puede presentarse ante el Intermediario Financiero para que se le reembolse y así pueda atender otras necesidades de capital de trabajo.
- Disposiciones en efectivo hasta por el 10% del monto de la línea establecida, para atender necesidades inmediatas de liquidez.
- Adquisición de los activos fijos".<sup>58</sup>

Por último, en lo que la Tarjeta Empresarial se refiere, cabe indicar que en el Distrito Federal el sistema de Tarjeta Empresarial está operando en los siguientes bancos: Banca Serfin, S.A., Bancomer, Banca Cremi, S.A., Multibanco Comermex, S.A., Banco del Atlántico, S.A., Banco Internacional, S.A., Banca Promex, S.A., Banco Mexicano Somex, S.A., Banoro, S.A., Mercantil Probusa.

**d. Resultados de NAFIN para apoyar el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa mediante el Financiamiento**

Nacional Financiera está inmersa en una auténtica revolución en relación con los apoyos dirigidos a la pequeña y mediana empresa. Así lo reconoció en diciembre de 1992 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), al otorgar un crédito de 250 millones de dólares a Nacional Financiera para seguir avanzando en la realización de sus objetivos relativos a este estrato de empresas.

Con el crédito otorgado por el BID se dará apoyo:

---

<sup>58</sup> Ibidem.

- **A los intermediarios financieros en forma directa para respaldar la creación y el fortalecimiento de una infraestructura especializada para la atención a la micro y pequeña empresa.**
- **A las entidades inversionistas del sector privado cuyos proyectos estén destinados a proporcionar un servicio especializado de información, asesoría técnica y capacitación a las micro y pequeñas empresas.**
- **A las instituciones educativas, los centros de capacitación, los centros de investigación, las asociaciones de profesionistas y las cámaras de asociaciones empresariales para la instalación y puesta en marcha de programas de capacitación, asistencia técnica e información especializadas en la atención de la micro y pequeña empresa.**

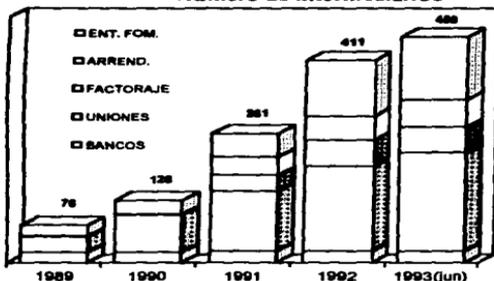
La incorporación de los intermediarios mencionados en este apartado, como las uniones de crédito, entidades de fomento y las sociedades de ahorro y préstamo a la Red de Intermediación Financiera, se inspira en la acción solidaria de un Estado solidario, promotor y reformado con el sector productivo del país.

Bajo la directriz establecida por el Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari se ha establecido una estrategia nacional cuyo propósito es el de detonar a nivel estatal y regional el surgimiento de este tipo de organizaciones que propicien la asociación real con beneficios inmediatos, que involucren a la sociedad en su conjunto, porque solo así se podrá llegar a la célula básica del tejido productivo nacional, penetrando decisivamente en el sector empresarial del país.

Dentro de este contexto, cabe destacar que a principios de 1990 Nafin operaba con tan solo 32 uniones de crédito y 22 entidades de fomento, una arrendadora financiera, que aunados a los 18 bancos comerciales y los 3 bancos de desarrollo, representan solo 76 Intermediarios Financieros. Al primer semestre de 1993 se contaba con un total de 459, entre los que figuran 23 bancos, 189 uniones de crédito, 132 entidades de fomento, la mayoría con participación de la iniciativa privada, 56 arrendadoras y 59 empresas de factoraje —estas últimas representan 97% del mercado del arrendamiento y del factoraje financieros.

Por otra parte, y como puede observarse en las gráficas siguientes los resultados de este esfuerzo realizado en desarrollar la Red de Intermediarios han sido notables, beneficiando a un número cada vez mayor de micro y pequeñas empresas.

### Número de intermediarios

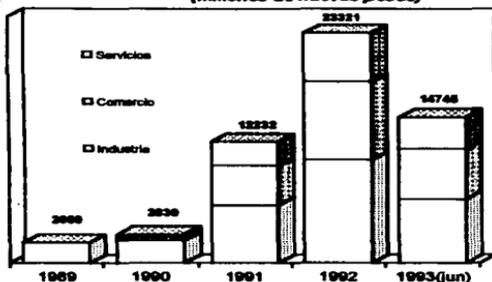


	1989	Estruct.	1990	1991	1992	1993 (jun)	Estruct.
Bancos	21	28%	21	23	23	23	5%
Uniones	32	42%	75	121	172	200	44%
Factoraje	0	0%	0	33	52	51	11%
Arendadoras	1	1%	1	36	49	56	12%
Ent. de fomento	22	29%	29	48	115	129	28%
Total	76	100%	126	261	411	549	100%

Estas cifras demuestran con claridad el esfuerzo del Estado solidario en otorgar un real impulso a la pequeña y mediana empresa, se avanzo de 76 intermediarios financieros a casi 460 en escasos cuatro años, lo que significa haber sextuplicado la red de intermediación, especialmente con la incorporación de aquellos intermediarios especializados en al atención de las empresas de menor tamaño.

La ampliación de esta infraestructura significa que los recursos de Nacional Financiera se distribuyen ahora en un proceso simplificado a través de más de 6,000 ventanillas de estos Intermediarios Financieros, en favor de cientos de miles de pequeñas y medianas empresas.

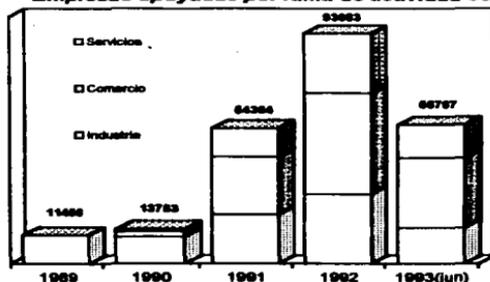
**Monto otorgado por rama de actividad económica  
(millones de nuevos pesos)**



	1989	Estruct. 1990	1991	1992	1993 (jun)	Estruct.	
Industria	2,060	100%	2,294	5,827	10,440	6,439	44%
Comercio	0	0%	275	4,004	7,896	5,092	35%
Servicios	0	0%	261	2,401	4,985	3,214	22%
<b>Total</b>	<b>2,060</b>	<b>100%</b>	<b>2,830</b>	<b>12,232</b>	<b>23,321</b>	<b>14,745</b>	<b>100%</b>

Solo como ejemplo, cabe destacar que en 1989, la Institución canalizó 2,060 millones de nuevos pesos y en 1992, 23,321 millones. Pero aún más relevante que el incremento del monto de recursos canalizados es la evolución del número de empresas atendidas, lo cual, sin lugar a dudas, es la mejor demostración de que Nafin logró consolidarse como una auténtica banca de fomento. En efecto, si en 1989 se atendieron a 11,456 empresas, de las cuales 55% eran micro y 38% eran pequeñas, en 1992 se logró apoyar a 93,083 empresas, es decir 713% más (y de estas empresas, 62% eran micro y 36% pequeñas).

### Empresas apoyadas por rama de actividad económica



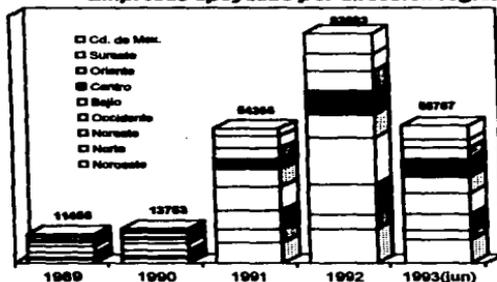
	1989	Estruct. 1990	1991	1992	1993 (jun)	Estruct.	
Industria	11,456	100%	10,838	19,652	27,988	14,330	26%
Comercio	0	0%	2,102	23,394	40,780	28,221	51%
Servicios	0	0%	813	11,318	24,315	13,216	24%
Total	11,456	100%	13,753	54,364	93,083	55,767	100%

Si en 1989 el 100% de las empresas apoyadas eran manufactureras, en 1992 las que fueron atendidas y que pertenecían a este sector representaban 30% (es decir 27,988 empresas); 44% (es decir 40,780 empresas), de las empresas atendidas en este año correspondía al sector comercio; y 26% restante a servicios. Esta diversificación en cuanto al universo atendido es sumamente importante, porque de esta forma la Institución apoya a las unidades productivas en todo el círculo de producción —distribución— servicio, en beneficio de la actividad económica de manera integral.

En cuanto al apoyo otorgado por las direcciones regionales se observa un equilibrio entre ellas tanto por el monto de recursos canalizados como por el monto de empresas atendidas. Seis de estas direcciones, que descubren las entidades que pueden considerarse de mayor desarrollo relativo, es decir la ciudad de México, Centro (sede en Toluca, Estado de México), Occidente (sede en Guadalajara, Jal.), Noroeste (sede en Hermosillo, Son.), Bajío (sede en León, Gto.) y Noreste (sede en Monterrey, N.L.) otorgaron, a fines de 1992, 80% del monto total de recursos canalizados por Nafin y atendieron a 77% de las empresas apoyadas por la Institución. Por otra parte, las otras direcciones

regionales han incrementado notablemente, en los dos últimos años, la canalización de recursos hacia las actividades económicas locales. Esto ha conadyuvado a que se registrara un importante dinamismo en la tasa de crecimiento de las entidades federativas de menor desarrollo relativo, la que en los últimos dos años ha sido superior a la medida nacional. En este contexto y en línea con esta tendencia, Nacional Financiera ha puesto una especial atención al apoyo del desarrollo regional, fortaleciendo sus oficinas ubicadas a lo largo y ancho del territorio nacional; así como llevando a cabo estudios estatales que permiten identificar proyectos productivos; impulsando el programa de capacitación, asesoría, asistencia técnica en cada entidad federativa y otras acciones encaminadas a lograr un desarrollo regional equilibrado aprovechando las ventajas competitivas que cada entidad ofrece, a nivel de la economía global.

*Empresas apoyadas por dirección regional*

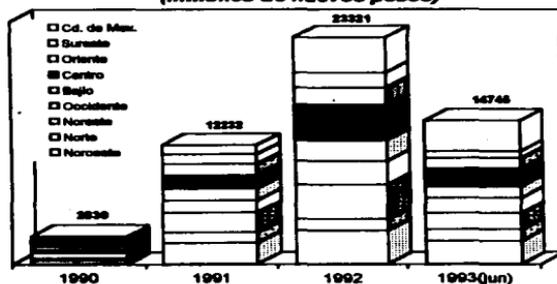


	1989	Estruct. 1990	1991	1992	1993 (Jun)	Estruct.
Noroeste	1,394	13%	1,756	8,194	13,609	17%
Norte	557	5%	1,006	5,401	5,823	6%
Noreste	2,179	19%	2,237	7,495	12,161	12%
Occidente	2,553	22%	2,831	9,612	18,925	15%
Bajío	1,691	15%	1,736	7,163	9,751	12%
Centro	710	6%	667	3,768	9,342	12%
Oriente	1,293	11%	1,797	4,727	8,192	9%
Sureste	704	6%	1,090	4,938	6,933	6%
Cd. de México	375	3%	633	3,066	8,347	11%
<b>Total</b>	<b>11,456</b>	<b>100%</b>	<b>13,753</b>	<b>54,364</b>	<b>93,083</b>	<b>100%</b>

En los seis primeros meses de 1993, la Institución viene cumpliendo satisfactoriamente su programa previsto para este año, que tiene contemplado dar atención a 128,000 empresas.

De enero a junio de 1993, Nafin canalizó 14,745 millones de nuevos pesos, 49.5% de los recursos considerados en su programa anual, con los que se han apoyado a 55,767 empresas (de estas 98% correspondió al estrato de micro y pequeña empresa). De las 31,319 microempresas atendidas 82% es de menos de 5 trabajadores.

**Monto otorgado por dirección regional  
(millones de nuevos pesos)**



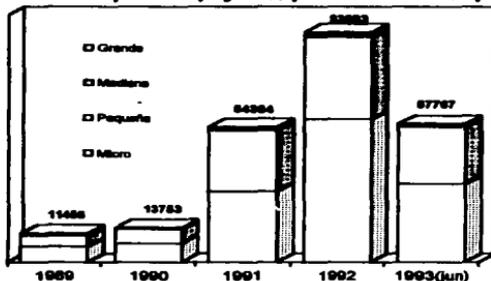
	1990	Estruct.	1991	1992	1993 (jun)	Estruct.
Noroeste	370	13%	2,199	3,422	2,334	16%
Norte	224	8%	1,089	1,190	1,174	8%
Noreste	543	19%	1,966	3,503	1,694	11%
Occidente	318	11%	1,255	2,455	1,544	10%
Bajío	356	13%	1,288	2,192	1,212	8%
Centro	357	13%	1,222	3,618	1,788	12%
Oriente	246	9%	1,239	1,781	1,131	8%
Sureste	198	7%	1,053	1,551	678	5%
Cd. de México	218	8%	941	3,609	3,190	22%
<b>Total</b>	<b>2,830</b>	<b>100%</b>	<b>12,232</b>	<b>23,321</b>	<b>14,745</b>	<b>100%</b>

La meta es que al final de 1993, de las 128,000 empresas que se apoyen, 98% sea micro y pequeña empresa, 65% de este estrato sean microempresas (de menos de 15 trabajadores) y 90% de estas sea de menos de 5 empleados.

Cabe destacar que de los recursos canalizados por Nafin en el primer semestre de 1993, 97% se destino al sector privado.

Nacional Financiera operó diariamente, de enero a junio de 1993, 119 millones de nuevos pesos en créditos al sector productivo, cifra que representa un aumento de 46% en términos reales, con el volumen cotidiano que se registró en el primer semestre de 1992.

**Empresas apoyadas por tamaño de empresa**



	1989	Estruct. 1990	1991	1992	1993 (jun)	Estruct.	
Micro	6,258	55%	7,470	28,346	57,566	37,319	56%
Pequeña	4,359	38%	5,695	24,775	33,487	23,149	42%
Mediana	604	5%	486	622	948	565	1%
Grande	235	2%	102	621	1,082	734	1%
<b>Total</b>	<b>11,456</b>	<b>100%</b>	<b>13,753</b>	<b>54,364</b>	<b>93,083</b>	<b>55,767</b>	<b>100%</b>

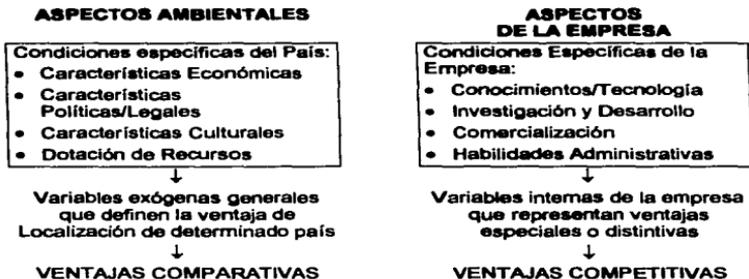
### C. APROVECHAMIENTO DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Las ventajas comparativas se refieren a ventajas específicas de una empresa las cuales están relacionadas con sus capacidades básicas y con las actividades en las que concentra mayormente sus recursos.

Hay diversas teorías que intentan explicar los determinantes de las ventajas comparativas, y por ello los patrones de especialización y promoción de exportaciones de un país.

Esto es que un país promueva aquellas actividades en las cuales produce con menores costos y precios relativos que otros, esto les permite participar en una forma más eficiente en los mercados internacionales.

#### Variables de la Estrategia Internacional



Fuente: Estrategia Empresarial en una Economía Global. J. Antonio Loyola. p. 190.

En la última década algunos países en desarrollo han destacado mucho más que otros en su desarrollo económico y en su capacidad para integrarse a la economía internacional:

Hay un número de países que logran incrementar su participación en el comercio internacional de una forma desproporcionada, entre estos se encuentra Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong; lo único que los asemeja es el hecho que ninguno tiene alguna ventaja natural que los haga particularmente competitivos.

Los cuatro tienen una característica común: imitando a Japón se dedican a crear ventajas comparativas como sustitutos de aquéllos de los que carecían en sentido geográfico o de recursos naturales.

Los cuatro invirtieron fuertemente en infraestructura, educación y en salud, crearon una estructura reguladora que propició su rápido desarrollo.

En la teoría económica clásica cada país tenía diversas ventajas en comparación con los otros. Estas ventajas se refieren a su localización geográfica, a su clima, a la naturaleza de su suelo, etc.

Por el lado de la infraestructura hay dos tipos de factores cuya presencia puede convertirse en una ventaja comparativa o viceversa.

El primer factor se refiere a la disponibilidad de una infraestructura física de alta calidad y en cantidad suficiente para favorecer el desarrollo: carreteras, puertos, transportes, agua, energía, etc. El segundo factor se refiere al desarrollo social de la población al nivel y calidad promedio de la educación, a los servicios de salud, a la existencia, calidad y experiencia de centros investigación tecnología vinculados a la actividad productiva.

Con las ventajas comparativas es importante, que éstas puedan ser creadas, pero mucho más que la existencia de algunos de los factores apuntados pueden o no constituir una ventaja comparativa. Solo en la medida en que la industria la perciba como tal es que se convierten en ventajas comparativas.

David Ricardo postuló que un país debería especializarse en producir y exportar aquellos bienes en los que la productividad del trabajo, en términos relativos u otros bienes, sea mayor que la de otros países.

El modelo Heckscher-Ohlin establece que el determinante de la especialización y orientación del comercio internacional proviene de la dotación de factores de los países, de acuerdo con este modelo, un país debería exportar aquellos bienes que usan intensivamente en su producción los factores que son relativamente abundantes en él.

Kravis ve la disponibilidad de un recurso natural escaso como el factor explicativo de su especialización en el comercio internacional.

Si un país posee cierto recurso que es requerido por otros países, esto le llevará a especializarse en la producción y exportación de ese producto.

La Teoría de Posner<sup>59</sup> sobre la brecha en la imitación tecnológica, desarrolla la idea de que ventajas comparativas son introducidas por unidad de tiempo y la velocidad de imitación de las innovaciones extranjeras.

La Teoría del ciclo de vida internacional del producto elaborado por R. Vernon<sup>60</sup> se distinguen 3 etapas del ciclo de vida; a) productos nuevos: se realiza la innovación y producción del nuevo artículo en el país innovador; b) producto en madurez: el móvil de estandarización en el producto crece y su demanda en países similares al innovador crece también por lo que se realizan inversiones en esos países a fin de producir en ellos el artículo; c) producto estandarizado: una alta elasticidad en la demanda debido al alto nivel de estandarización del producto y debido a que la empresa busca reducir costos, se reorienta la producción hacia aquellos países que prestan mayores ventajas de localización y bajos costos de producción.

La ventaja para importar y adoptar eficientemente tecnología extranjera, la presencia en cantidad suficiente de ingresos y técnicas verdaderamente competitivas, la disposición de mano de obra adiestrada para tomar parte en procesos productivos que incorporen tecnología moderna, la capacidad para generar tecnología competitiva, que permite explotar eficientemente los recursos naturales propios y el liderazgo tecnológico en campos bien definidos, constituyen ventajas comparativas decisivas dentro de la competencia en el contexto del mercado global.

México carece en lo general de todas estas ventajas cruciales y no obstante, ha iniciado de manera irreversible el proceso de apertura económica. Esto implica la necesidad de profundos cambios de orientaciones completamente nuevas tanto en las actitudes y actividades de las empresas nacionales en lo referente a las políticas gubernamentales.

---

<sup>59</sup> M.V. Posner, *International Trade and Technical Change*. Oxford Economic Papers, October 1961.

<sup>60</sup> Véase: R. Vernon, *International Investment and International Trade in the product cycle*. *Quality Journal of Economics*, May 1966, y R. Vernon, *The product cycle Hypothesis in a new international environment*. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*.

La ventaja estratégica se desprende de la estrategia mercantil mediante la normatividad que emana de la ley de ventajas comparativas:

"Cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto en el caso extremo de un país "grande");"<sup>61</sup>

Esta ventaja se puede difundir y aplicar en todo el mundo sin depender de fuentes de ventaja comparativa basada en los países, tales como bajos costos de mano de obra o una super infraestructura tecnológica. La ventaja estratégica de Apple Computer se derivó principalmente de su posición como precursora en el negocio de computadores personales, de sus originales diseños para comodidad del usuario, de fuerte reconocimiento del nombre y de la lealtad que ganó rápidamente. Pero cuando los competidores nacionales e internacionales invadieron su territorio, la compañía tuvo que agregar ventana comparativa trasladando parte de sus actividades de producción al exterior para reducir costos. Hoy la ventaja competitiva de Apple depende de una combinación de ventaja estratégica y ventaja comparativa.

En la figura 3.1 se ilustran algunas posibles combinaciones de ventaja estratégica y ventaja comparativa. Las compañías que sólo tienen una ventaja estratégica tienen una estrategia de forma básica (casilla superior izquierda), como la tuvo Caterpillar, manufacturera de equipos de construcción, en los años 70, y la tiene hoy Federal Express. De manera similar, los parques de diversiones Disney gozan de gran éxito con la fórmula básica que la compañía está aplicando en la actualidad para extenderse internacionalmente. Las compañías que sólo tienen una ventaja comparativa tienen que competir a base de bajos costos, como lo hicieron muchas empresas japonesas en los años 60 y muchas coreanas en los años 80, en una estrategia de exportación basada en costos (casilla inferior derecha). Algunas empresas coreanas, como Samsung en el ramo de hornos de microondas, han logrado hoy ir más allá de la ventaja comparativa basada en bajos costo y han agregado ventaja estratégica a base de calidad. Otras, como Leading Edge en microcomputadores, tuvieron un éxito pasajero a base de ventaja comparativa, pero perdieron su posición al no poder desarrollar una calidad suficientemente alta para adquirir ventaja estratégica. Otras compañías coreanas, como Hyundai en el ramo de automóviles de pasajeros, están en medio de una transición. Las compañías que cuentan con ambas fuentes de ventaja tienen una estrategia de eficacia global (casilla superior derecha), como la tuvo Sony durante largo tiempo y la logró Toyota en los años 80. Las compañías que no tienen ninguna de estas fuentes de ventaja tienen una estrategia insostenible (casilla

<sup>61</sup> Chechotliados, Multiades, Economía Internacional. Editorial McGraw Hill. Cap 2. "Ley de la ventaja comparativa". p. 21.

inferior izquierda), y no podrán conservar su posición, como les ocurrió a British Leyland y Harley-Davidson en los años 70, y a Chrysler en los años 80.

Las fuentes de ventaja estratégica y de ventaja comparativa también cambian con el tiempo. Cambian por razones externas, como distintas tasas de crecimiento de la productividad en diversos países y la aparición de nuevas tecnologías, y por razones vinculadas con los competidores, como es el caso cuando uno de éstos resuelve explotar una nueva tecnología, como Hattori-Seiko, que resolvió aprovechar la tecnología del cuarzo para relojes en los años 70. En forma análoga, la dedicación de competidores japoneses en los años 80 a robots industriales de uso múltiple en vez de dispositivos especializados para un solo fin, realizó espectacularmente su ventaja estratégica frente a los competidores estadounidenses. En el decenio de los 90, la inversión en manufactura flexible será probablemente una de las fuentes más importantes de ventaja estratégica.

**Figura 3.1 Bases de ventaja estratégica y comparativa**

		VENTAJA COMPARATIVA	
		No	Si
VENTAJA ESTRATÉGICA	Si	<b>ESTRATEGIA DE FÓRMULA BÁSICA</b> Caterpillar en los años 70 Federal Express en los años 90 Parques de diversiones Disney	<b>ESTRATEGIA DE EFICACIA GLOBAL</b> Sony Toyota en los años 80
	No	<b>ESTRATEGIA INSOSTENIBLE</b> British Leyland en los años 70 Chrysler en los años 80	<b>ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN BASADA EN COSTOS</b> Toyota en los años 60 Samsung en los años 80 Hyundai en los años 90
		No	Si
		VENTAJA COMPARATIVA	

## **D. ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO**

México está inserto nuevamente en una revolución tecnológica e industrial que ha invadido la atmósfera de nuestro planeta, las naciones que desarrollen el mejor funcionamiento tecnológico serán las que se incorporen a la cadena productiva de exportación, estas tendrán que tener calidad, buen precio, productividad, innovación tecnológica, diseño llamativo, funcionalidad de producto, excelente organización administrativa y comercial, entrega puntual de mercancías, etc. y todo dentro de un marco que apoye a la industria nacional.

La dinámica de crecimiento económico contemporáneo está determinada de manera fundamental por el avance tecnológico, al mismo tiempo que la intensificación de la competencia en los mercados mundiales se da en términos de la creación de productos y servicios, y cumplen criterios estrictos de competitividad en precios y calidad.

De esta manera en la globalización y modernización de las pequeñas y medianas empresas principalmente manufactureras se podrá mantener una posición dinámica de competitividad en los mercados externos, las estrategias para el desarrollo y modernización tecnológica que han tomado en años recientes se agrupan en las siguientes áreas:

### **Propiedad intelectual**

Con anterioridad se protegía de manera incipiente la propiedad intelectual, generando incertidumbre entre los creadores e inventores. Hoy, se protege plenamente a quienes desarrollan tecnología e innovaciones mediante una ley avanzada. Existen mecanismos para verificar el cumplimiento estricto de esta norma. Asimismo, con base en esta, se promueve la transferencia de tecnología, la cual se considera un vehículo eficiente y rápido para asimilar los avances internacionales.

Recientemente, se constituyó el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). El instituto permitirá reducir el rezago en el otorgamiento de patentes y marcas, promoverá la protección de la propiedad industrial y utilizará la información disponible para propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, capacitando a sus dirigentes.

Para asegurar el cumplimiento de la ley se creó una Comisión Intersecretarial con las diferentes dependencias del sector público relacionadas

con la protección de la propiedad intelectual. Su propósito es combatir a la piratería, protegiendo los intereses de los inventores y creadores.

### **Metrología y Normalización**

La modernización constituye actualmente un instrumento poderosos de promoción industrial. En la nueva política las normas permiten proteger a la sociedad, promover la competitividad de la industria y su desarrollo y fijar reglas para el comercio nacional e internacional de productos.

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización establece un procedimiento transparente para fijar las normas y le confiere un papel protagónico al sector privado en la formación, verificación y certificación de dichas normas.

El Centro Nacional de Metrología (Cenam), como laboratorio regula y apoya a los laboratorios de calibración secundarios que prestan el servicio directo a la industria. Al establecer patrones nacionales de medición asegura su compatibilidad con los estándares internacionales.

Completan el conjunto básico de instituciones dedicadas a asegurar la calidad, las normas y su certificación las siguientes organizaciones.

- **Asociación Nacional de Normalización y Certificación del Sector Eléctrico, A.C. (ANCE).** Su propósito es certificar las normas de aparatos y equipos eléctricos, promoviendo la calidad de los productos eléctricos fabricados en México.
- **Sociedad Mexicana de Normalización y Certificación (Normex).** Creada conjuntamente con Canacintra y la Universidad del Valle de México, permite aprovechar el equipo y experiencia de los Lanfi. Sus servicios incluyen la creación, certificación y verificación de normas, en las áreas ecológicas, de análisis químicos, empaque y embotaje y alimentos.
- **Calidad Mexicana certificada, A.C. (Calmeccac),** organización privada independiente, cuyo propósito es otorgar la certificación de aseguramiento de calidad de las empresas. Además, brinda apoyo al desarrollo de calidad en las empresas.
- **Instituto Mexicano de Normalización y Certificación. A.C. (IMNC).** Auspiciada por la Concamin, Concanaco y el CNA. Certifica sistemas de

aseguramiento de calidad a las empresas y participa en la elaboración de normas mexicanas para sistemas de calidad.

### **Apoyo a la modernización tecnológica**

La Secofi ha promovido la creación de un conjunto de instituciones que persiguen fortalecer a la industria mexicana, sobre todo a la pequeña y mediana empresa, mediante la modernización tecnológica, destacando entre estas las siguientes.

La Fundación Mexicana para la Innovación y Tránsferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (Funtec). Su propósito es desarrollar una cultura tecnológica para la empresa más pequeña, que le permita participar en los mercados creados por los acuerdos comerciales internacionales.

La transferencia eficiente de tecnología requiere intermediarios especializados, por ello junto con Canacintra, la Secofi creó la Unidad de Tránsferencia de Tecnología (UTT). Apoya a la empresa en la identificación y análisis de su problema tecnológico, así como en la definición de soluciones eficientes.

Los Fideicomisos para el Desarrollo de la Industria Mexicana (Fideim), financian estudios sectoriales del ITAM y del Colegio de México, para apoyar la modernización y desarrollo de la industria.

Las acciones de Conacyt han sido esenciales para el desarrollo tecnológico. La inversión total en proyectos de modernización tecnológica acumulada en el periodo 1990-1994 alcanza 180.8 millones de nuevos pesos y ha tenido un crecimiento acelerado, ya que pasó de 3.1 millones en 1991 a 100.0 millones en 1994.

Los 180.8 millones de nuevos pesos de los fondos de Conacyt, incluyendo Fidotec, Piebt, Pream y Forccytec, han logrado recursos concurrentes de 100 millones de nuevos pesos. Así, en total se canalizaron 580.5 millones de nuevos pesos. La distribución de dicho total ha sido 20% a la zona metropolitana y 71% a los estados. Están operando nueve sistemas de investigación regional que agrupan a la mayoría de los estados de la República.

El fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización tecnológica (Fidotec) da apoyo en 55.4% a la micro empresa, 33.7% a la pequeña, 7.2% a la

mediana y 3.6% a la grande. Sus proyectos incluyen agroquímicos para hortalizas, unidad terminal remota, producción de jaibas, entre los casos exitosos.

El fondo presidencial para el fortalecimiento para las Capacidades Científicas y Tecnológicas (Forccytec), cuyos objetivos son beneficiar aproximadamente a un mil 500 micro, pequeñas y medianas empresas, con lo que se protegerían, conservarían y crearían 15 mil empleos en todo el país.

El programa de enlace Academia Empresa (Preaem), opera como una actividad catalizadora y ha atendido los 71 casos problemas que tenían las empresas, al mismo tiempo que se han creado 29 proyectos cuyos resultados son susceptibles de comercialización.

En el programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT), han obtenido 17 patentes de compañías involucradas en el programa y se han agregado nuevas tecnologías y 10 productos en el 66% de los casos aprobados.

Estamos seguros que este programa será una herramienta de gran utilidad y al alcance de un gran número de empresas pequeñas y medianas de los estados de la República.

El programa más eficiente que aplica el gobierno para apoyar la capacitación es el Programa de Calidad Integral y Modernización (Cimo), orientado fundamentalmente hacia las industrias micro, pequeñas y medianas. Junto con la STPS, ha brindado capacitación a la fuerza de trabajo; se dispone de 36 unidades promotoras de capacitación en todo el país. Hasta principio de 1994, se había atendido a 28 mil empresas y a más 84 mil trabajadores. El programa funciona ofreciendo a los empresarios fondos que permitan financiar fragmentariamente a todo periodo los gastos que realiza la empresa en este particular. Además, este programa ofrece información acerca de capacitadores y de programas de capacitación, lo que reduce los costos en los cuales las empresas tienen que incurrir para obtener la información que requieran.

#### **IV. ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL**

A raíz de la agudización de la crisis económica del 82's, se han acelerado las acciones para establecer una nueva estrategia de desarrollo para apoyar financieramente y promover a la planta productiva industrial para que sean más eficientes y con avances tecnológicos para insertar al país a la cadena productiva de exportación, caracterizada por el proceso de globalización.

La reorientación de la estrategia económica durante el régimen de Miguel de la Madrid, consideró entre otros aspectos, medidas de ajuste a los finanzas públicas, reestructuración del aparato productivo principalmente en la industria, apertura comercial y el fortalecimiento de las exportaciones para poder financiar el desarrollo económico del país.

Sin embargo, y pese a su indudable importancia entre los propósitos del quehacer estatal, las medidas adoptadas no lograron el fortalecimiento y modernización de la industria nacional que le permitiera enfrenar con éxito la competencia interna y externa que le imponía la apertura comercial. Por el contrario, el indiscriminado proceso de apertura obligó a muchas empresas, a cerrar sus instalaciones.

La grave situación económica y dificultades que enfrentaba la industria nacional al finalizar el sexenio del presidente Miguel de la Madrid, hizo necesario adoptar nuevas medidas para la reordenación de la actividad económica.

Con el fin de atacar de fondo la problemática existente hasta entonces (altos índices inflacionarios, bajos niveles de inversión industrial, reducida integración, excesos reglamentarios, bajos niveles de eficiencia y productividad e incipiente competitividad en el comercio) la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, en el marco del PND 1989-1994 se propuso como reto fundamental la modernización económica para recuperar el crecimiento de la nación.

**"Modernización económica implica un sector más eficiente para atender los requerimientos de infraestructura económica y social del desarrollo; una mayor competitividad del aparato productivos en el exterior; un sistema de regulaciones económicas que aliente la actividad económica; una mayor y mejor educación; uso eficiente de tecnologías propias y externas; en suma más productividad y competitividad".**

Para lograr sus objetivos, en el gobierno de Carlos Salinas se continuó con el proyecto económico indicado por Miguel de la Madrid, considerándose como premisas fundamentales: la estabilidad macroeconómica y la consolidación del proceso de apertura comercial, ya que se pensó, sin ellas no podría desarrollarse una política industrial eficaz, debido a que la inversión se retrasa la competitividad decrece y el salario y el empleo disminuyen. De ahí la insistencia en el combate a la inflación y el perfeccionamiento y consolidación de la apertura.<sup>62</sup>

Asimismo, la nueva estrategia de política industrial se sustentó en cinco pilares para la modernización económica establecidos en el Programa Nacional para la Modernización Industrial y el Comercio Exterior 1989-1994, a saber: la internacionalización de la industria nacional, desarrollo tecnológico, desregularización, promoción de exportaciones y fortalecimiento del mercado interno.

A partir de ello se desarrollaron diversas medidas o instrumentos complementarios que apoyarían al sector industrial en su transición hacia el nuevo modelo económico, entre ellas cabe destacar: la flexibilidad de la IED, desregularización de algunos servicios (particularmente autotransporte de carga), la renegociación de la deuda externa, la promoción del desarrollo tecnológico, promoción de la pequeña y mediana empresa, entre otros.

En este contexto, al panorama económico del primer semestre de 1994 mostraba avances indiscutibles en el terreno macroeconómico (inflación de un dígito, ingreso de capitales extranjeros, superávit en las finanzas públicas); en lo que se refiere al perfeccionamiento de la apertura,<sup>63</sup> se había establecido a nivel interno, instancias y mecanismos para combatir las prácticas desleales de comercio y a nivel externo, se ve puesto en vigor el TLC con Canadá y Estados Unidos, el tratado de Chile y se había concluido negociaciones con otros países de América Latina. Asimismo se contaba con "instrumentos" de promoción industrial que apoyarían a los diversos sectores en su transición hacia el nuevo modelo económico.

Sobre estas bases, el gobierno elogiaba la edificación de una política industrial que finalmente permitiría la estabilidad de precios, crecimiento, competitividad y mayor justicia para los que menos tienen.<sup>64</sup>

<sup>62</sup> Serra Jaime, *La Política Industrial en México*, SECOFI, marzo 1994, p. 8.

<sup>63</sup> La nueva política industrial utilizó la apertura con el exterior como un instrumento poderoso para propiciar la eficiencia económica y la competitividad de la industria.

<sup>64</sup> El mercado de valores "renovación y cambio estructural industrial". Núm. 2 Feb. 1994. p. 4.

Sin embargo, a pesar de los avances que se vislumbraban a finales de 1994 no se consideraron algunos factores que pondrían en duda los avances logrados hasta entonces, y más aún se traduciría en una severa "crisis económica".

## **A. LA ECONOMÍA MEXICANA ANTE EL ACTUAL ENTORNO INTERNACIONAL.**

La dinámica de la economía mexicana de los últimos lustros ha estado sustentada en gran medida en el sector industrial. La expansión y contracción de la industria condicionan la aceleración y desaceleración del crecimiento económico del país.

En el marco de la segunda guerra mundial, se dieron un conjunto de circunstancias favorables (entre otras, la escasa oferta internacional de bienes manufacturados) que permitieron que México transitara por un proceso de sustitución de importaciones hacia la producción de bienes de consumo duradero.

En lo interno, entre los factores que permitieron el surgimiento y consolidación de tal proceso, se encuentran las condiciones de estabilidad y paz social que se asentaban después del movimiento armado de 1910 y el apoyo fundamental que a tal proceso brindó el Estado mexicano.

El apoyo estatal se expresó en una política de construcción de infraestructura física, producción de insumos para la industria, desarrollo del sistema educativo nacional, y de toda clase de estímulo (incluidos los fiscales y monetarios) a la inversión privada, nacional y extranjera que estuvo dispuesta a ubicarse en el sector. Para complementar la estrategia de sustitución de importaciones se protegió, contra la competencia de productos extranjeros, a la producción de bienes de consumo que se encargó, desde el inicio, del abastecimiento del mercado interno, en contraste, al tiempo que se protegía la producción interna de bienes de consumo, se permitía la libre importación de bienes de capital indispensables para la industria.

Las oportunidades de inversión en la industria, que se abrieron en el contexto del proceso de sustitución de importaciones de México, fueron aprobadas, entre otros, por algunas de las grandes empresas norteamericanas, que se fueron ubicando en la producción de bienes de consumo durable para abastecer al protegido mercado interno. Desde 1950 este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país.

El tipo de bienes producido por los inversionistas extranjeros, que en E.U., después de un largo proceso de desarrollo económico son consumidos por gran parte de su población, encontraron que en México hay un mercado más restringido, en la medida que buena parte de su población no satisface aún sus necesidades esenciales.

Que algunos sectores de la sociedad mexicana haya quedado excluidos del consumo de los productos del sector industrial más dinámico, no impidió que se expandiera la demanda por dichos bienes, por el acceso que fueron teniendo las capas medias de la población urbana y por la diferenciación de los productos ofrecidos a los estratos de la población de más altos ingresos; ello permitió el crecimiento de este sector industrial y de la economía en su conjunto que se ha observado en determinados periodos desde hace cerca de 40 años. Orientada hacia el mercado interno y requiriendo de la importación de materias primas, maquinaria, equipo y tecnología, el sector de la industria en cuestión, requería de divisas para su funcionamiento. El componente importado de su producción es alto y no desarrolló capacidad de exportación para procurárselo.

La exportación de productos no manufacturados y la inversión extranjera directa generaban las divisas necesarias para el funcionamiento fluido de la producción industrial. Se definía de esa forma la articulación de la economía mexicana a la economía norteamericana, que por la importancia del flujo de mercancías, servicios y capitales, fue desde el principio y hasta la actualidad nuestro principal comprador y proveedor, pues el 80% se importaba y el 70% se exportaba a esta economía.

La magnitud del componente importado determinó que el crecimiento de la producción industrial tuviera que ser relativamente elevado para impactar al crecimiento económico del país, dado que una parte de los efectos multiplicadores que toda inversión genera, se fugaban hacia el exterior ante la imposibilidad de abastecimiento interno de ciertas materias primas y bienes de capital. Pero entre mayor era el crecimiento industrial, mayores necesidades de divisas se tenían.

Por un tiempo la exportación de productos agrícolas y de servicios turísticos generaron las divisas que el crecimiento industrial demandó. Sin embargo, a partir de 1966, la agricultura mexicana empezó a mostrar los efectos de la disminución paulatina pero constante de la inversión pública y privada, que se dio bajo la lógica de la política de industrialización, y la balanza comercial agropecuaria tendía a reducir su superávit e incluso a cambiar de signo.

El saldo positivo de las cuentas con el exterior de la agricultura y el turismo fueron cada vez más insuficientes para financiar el déficit industrial. De ahí que el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, que a

partir de los años setenta, empieza a gravitar pesadamente sobre la economía nacional.

El abrupto final, no previsto, de la bonanza petrolera en 1981, no hizo más que agravar el desequilibrio de la balanza comercial y el excesivo endeudamiento externo del país.

Para 1982, la economía mexicana iba a empezar a mostrar los signos más crudos de sus problemas. Para ese año la deuda externa total del país ascendía ya a los 81,350 millones de dólares; ese alto nivel de endeudamiento externo de México empezó a dificultar la obtención de divisas para el crecimiento. En 1982 los intereses que el país tuvo que pagar al exterior fueron de 12,202.9 millones de dólares que representaron el 57.5% de las exportaciones de ese mismo año.<sup>65</sup>

Las posibilidades de crecimiento económico de nuestro país estaban materialmente bloqueadas, las dificultades del frente externo así lo determinaban. Como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar y las inversiones productivas declinaban, los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, dolarizando la economía y presionando de esta forma aún más al tipo de cambio. Solo en 1982, la fuga de capitales fue de casi 5 mil millones de dólares.<sup>66</sup>

La situación se complicaba porque en 1982 las exportaciones de México de productos agrícolas sufrieron una contracción de 20.5% y las importaciones de alimentos y materias primas de origen agrícola se elevaba de manera considerable, por ejemplo, la tasa media anual de crecimiento de las importaciones de maíz entre 1982 y 1985 fue de 89.4%, la de semilla de soya fue de 20.9%, la de sorgo ascendió a 10.7% y la de la leche en polvo fue de 8.1% promedio anual en ese periodo.<sup>67</sup>

El crecimiento de los precios fue en 1982 de 89.9% y la tasa de interés había alcanzado un nivel de 47.8%, ello incidía negativamente en el concentrado patrón de distribución del ingreso que el estilo de industrialización y de crecimiento económico de México había ido definiendo.<sup>68</sup>

Para 1982 la participación de los ingresos del trabajo en el PIB del país era de 32.2%.<sup>69</sup> Con problemas muy graves de oferta interna de bienes de capital y de

<sup>65</sup> Banco de México, Informe Anual. 1982.

<sup>66</sup> Idem.

<sup>67</sup> INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México.

<sup>68</sup> Banco de México, Indicadores Económicos.

<sup>69</sup> INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales

alimentos, con la producción industrial orientada al mercado interno, exportando fundamentalmente recursos naturales (petróleo) y productos agropecuarios, con un patrón concentrado del ingreso nacional y con una tendencia al incremento de la pobreza en términos absolutos para amplios sectores de la población, México mostraba todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia.

Ante esa situación el gobierno de México inicia a partir de 1983 una nueva política de comercio exterior. Se transita rápidamente de una política proteccionista de importaciones, a una política de liberalización comercial, que persigue el incremento y diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva.

Se cambia el sistema de permisos a la importación por uno de aranceles se reducen estos niveles que están incluso muy por debajo de los acordados en el GATT, este proceso de liberalización comercial se inicia en 1983 y se acelera notablemente a partir del 15 de diciembre de 1987. Así, en junio de 1987 México contaba con una tasa media de protección arancelaria del 22.7% -menor ya al promedio fijado por el GATT, del 30%- para diciembre de ese mismo año, bajó su tasa media de protección al 11.7% y en mayo de 1989, la ubicó en un 11%.<sup>70</sup>

Como parte de la política de liberalización de su comercio exterior, México tratando de obtener reciprocidad ha buscado distintos mecanismos para una solución justa y expedita de los conflictos en el trato comercial con su principal socio, E.U.

Así es como México firmó en 1985 un acuerdo de entendimiento bilateral de subsidios e impuestos compensatorios con ese país. De acuerdo con la legislación comercial de E. U., cualquier producto puede pedir a su gobierno que imponga un impuesto compensatorio a la importancia de mercancías que considere subsidiadas. Los Estados Unidos, están obligados a probar que con las importaciones supuestamente subsidiadas se daña al productor norteamericano; pero esa prueba (llamada prueba del daño) sólo obliga a los Estados Unidos., con países del GATT o que tienen con él un acuerdo bilateral.

En 1986, México ingresa al GATT para tener acceso a una institución donde negociar las condiciones de reciprocidad requeridas ante su apertura. Los principios del GATT, como la reciprocidad la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de

---

<sup>70</sup> Dávila, Alejandro, Liberalización Económica y Estabilidad del Sector Externo en México, en la Búsqueda de alternativas, Ed, F.C.E, México, 1990.

controversias bilaterales y multilaterales, constituyen todos ellos, un marco teóricamente adecuado para la solución de los conflictos en el comercio entre México y E. U.

Adicionalmente, después del ingreso de México al GATT, firmó con E. U., un Acuerdo Marco Bilateral para fijar normas para dirimir diferencias comerciales. Este acuerdo se divide en tres secciones: la primera, es una declaración de principios. Establece los asuntos o material del acuerdo: barreras no arancelarias; relación entre ingresos por exportación y deuda externa; los servicios; la inversión extranjera; la protección a derechos de autor y los problemas de la región fronteriza. La segunda sección establece un mecanismo consultivo para dirimir las diferencias en el comercio bilateral y la tercera sección, establece el trato comercial a distintos productos y otros temas particulares a tratar como inversión, transferencia de tecnología, intercambio de información en el sector servicios, etc.

La política de apertura comercial, el ingreso al GATT y los convenios firmados, no han traído a México como consecuencia, ni la diversificación de sus relaciones comerciales con el exterior, ni la tan buscada reciprocidad.

La concentración de las exportaciones e importaciones de México con un solo mercado, el de los E.U., ha aumentado: "la participación del valor de las exportaciones de México hacia los E.U., pasó del 54.22% en 1981, al 69.35% en 1989; por su parte, el valor de las importaciones provenientes de ese país aumentó ligeramente su importancia relativa"(66.27% del total en 1981, 67.76% en 1989)".

En el ingreso de México al GATT, E.U., fue su interlocutor más importante. Los requerimientos de ese país pasaron más de lo que cualquier otro socio comercial. En esa instancia multilateral, nuestro país ha intentado encontrar una ruta alternativa para resolver los problemas bilaterales de comercio con E.U.

México fue más allá de lo estipulado por el GATT en su apertura comercial; el GATT exige que los impuestos a la importación no sobrepasen el 50%, en México ningún producto tiene actualmente un arancel mayor al 20%, el GATT exige que la tasa promedio de impuesto a la importación no rebase el 30%, en México esa tasa es actualmente de sólo un 9.78%

Por su parte, si bien los E.U., tienen un promedio ponderado cobrado a las importaciones de México de 3.05% que resulta menor al del sistema mexicano (9.78%), las prácticas proteccionistas de ese país por la vía de la dispersión respecto al promedio de los aranceles de los distintos productos y las barreras no arancelarias (impuestos compensatorios, cuotas de importación, controles

fitosanitarios, etc.) constituyen obstáculos muy importantes para nuestro comercio.

La política proteccionista de E.U., se ha expresado en grandes restricciones a las exportaciones de México, del acero, textiles, ropa, productos pesqueros y agropecuarios. E. U., redujo en la lista del Sistema Generalizado de Preferencias, el número de productos que pueden entrar libres de impuestos, entre otras medidas.

El móvil central de México en su acercamiento comercial a Estados Unidos y Canadá fue el asegurarse el acceso libre a sus mercados, especialmente el de su vecino contiguo, la existencia de un acuerdo previo entre estos dos países, mediante su TLC, bilateral vigente desde 1989 y la necesidad de ordenar sus amplias y profundas relaciones económicas con Estados Unidos, fueron los dos factores que activaron la iniciativa mexicana en pro de un T. L. C.

Al considerar la penetración creciente de México en el mercado de Estados Unidos y las tendencias de barreras comerciales entre Canadá y ese país, la posición de las exportaciones mexicanas se veía muy vulnerable de no pactar acuerdos comerciales que ataquen de raíz no solamente las barreras arancelarias, sino especialmente las no arancelarias que distinguen la estructura proteccionista estadounidense.

Ante este contexto, el 10 de junio de 1990 el gobierno mexicano propuso al estadounidense la negociación de un Tratado de Libre Comercio.

El 5 de febrero de 1991 se anuncia la decisión de emprender negociaciones trilaterales en donde se buscaría elaborar un tratado que eliminaría progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, protegiera los derechos de propiedad intelectual y estableciera un mecanismo justo y expedito para solución de controversias, así el 12 de junio de 1991 iniciaron las negociaciones formales en Toronto, Canadá.

México liberaliza así su comercio, en los momentos en que se desarrolla una profunda transformación en el orden económico internacional, considerando que el modelo de sustitución de importaciones que se aplicó por más de cuatro décadas, ya no responde a las necesidades de un mundo cada vez más interdependiente y en donde se agilizan cada vez más los flujos comerciales. Bajo esta premisa, México se empeña hoy en reactivar su intercambio comercial con otros pueblos vía la apertura comercial y en general, vía exportaciones, las divisas que demanda su propio desarrollo.

Por lo tanto, durante los últimos años se ha dado importantes cambios en la economía mexicana. En materia industrial y comercial, se ha profundizado la racionalización de la protección, se ha ampliado y diversificado significativamente las exportaciones, se ha racionalizado el papel del estado sacándolo de industrias no establecidas o prioritarias, y el país se ha insertado muy rápidamente en la economía internacional gracias al ingreso al GATT, la apertura a las importaciones y el cambio de una política defensiva de inversión extranjera por una de promoción activa.<sup>71</sup>

En este contexto, resulta importante revisar la historia económica reciente de México, en especial señalando la estructura legada por 40 años de una estrategia de sustitución de importaciones y la evolución reciente de la economía a partir de los años ochenta, momento en que se inicia un proceso de apertura comercial como respuesta a las tendencias actuales de la economía mundial.

Ante esta apertura comercial la economía mexicana se presenta en desventaja por la crisis económica que atraviesa para penetrar en el proceso de globalización que hoy rige al nuevo orden internacional, en este sentido las pequeñas y medianas empresas tiene que replantear sus estrategias para permanecer en el mercado, es por esto que se analizarán a través de este capítulo algunas estrategias de promoción y acuerdos comerciales para impulsarlas al Comercio Internacional.

## **B. LA APERTURA COMERCIAL 1988-1994**

Durante la administración del Presidente Carlos Salinas se continuó con los objetivos establecidos por su antecesor Miguel de la Madrid en materia de política comercial, para lo cual la promoción de las exportaciones no petroleras y la diversificación de mercados son consideradas también como elementos fundamentales en el desarrollo económico del país.

Así, el Presidente Salinas confirmó su compromiso con la promoción de exportaciones en su Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1989-1994, en el que se reconoce que la apertura de la economía a la competencia y su nueva orientación hacia el sector exportador, contribuirán a una expansión dinámica de la actividad económica; para lo cual el fomento a las exportaciones no petroleras es considerado como uno de los ejes o pilares del desarrollo económico de nuestro país.

---

<sup>71</sup> De María y Campos Mauricio. "México frente a los nuevos retos de la revolución Tecnológica" en Comercio Exterior. Vol. 38, No. 12, 1988. p.1088

En este sentido, el PND considera dentro de los objetivos de política de comercio:

— "Fomentar las exportaciones, alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias, continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio, garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales, y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a recursos externos contribuyen a la política comercial del país".<sup>72</sup>

A pesar de esto, los objetivos señalados en el PND, al igual que las medidas adoptadas para alcanzarlos no han logrado incrementar nuestra participación en los mercados externos debido a que existen aún serias deficiencias en materia de infraestructura, comercialización, educación, transportes, tecnología, financiamientos, reglamentación y programas que responderían realmente a las necesidades de la industria mexicana constituida en su mayoría por pequeñas y medianas empresas.

Por ejemplo en el PND 1989-1994 se aseguraba una canalización suficiente de crédito al sector exportador, simplificación en procesos administrativo apertura de centros aduaneros en el interior del país, y desregulación en los sectores de mayor impacto en las exportaciones: autotransporte, puertos, ferrocarriles y aviación.

Sin embargo, el costo del dinero sigue siendo muy caro, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas; todavía hay una sobrerregulación aduanal que impide el sano intercambio con el exterior, además de que prevalecen los deficientes servicios en puertos, pocos kilómetros de carreteras en buen estado y la ineficiencia de ferrocarriles que impiden que los productos mexicanos sean competitivos en el exterior.

Así al no contar con factores necesarios, con una industria consolidada, integrada y competitiva, difícilmente se alcanzaron los objetivos señalados en el PND toda vez que su inexistencia imposibilita la utilización de medidas de promoción, el aprovechamiento de los beneficios que otorgan los acuerdos comerciales internacionales negociados por México.

De hecho, como veremos más adelante, la administración considero, como parte fundamental de su política comercial la diversificación de relaciones con el

---

<sup>72</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores. "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994". México, 1989. p. 85.

exterior; sin embargo, a pesar de existir acuerdos firmados con varios países o regiones, no son aprovechados considerando por un lado, que nuestro sector exportador se enfrenta a múltiples obstáculos, tanto internos como internacionales, que dificultan y en ocasiones impiden comercializar sus mercancías en los mercados extranjeros, por el otro, el proceso de apertura el cual no ha recibido la reciprocidad en términos de acceso a mercados internacionales en los que muchas veces se imponen altas barreras proteccionistas no arancelarias.

Asimismo, las pautas gerenciales establecidas en el PND en materia de comercio exterior confirman su compromiso con la emisión del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) 1990-1994 en el que se plantea la modernización de la industria y del comercio exterior de México como estrategia fundamental para alcanzar los objetivos del desarrollo económico del país.

Los lineamientos del programa bajo los que se sustenta la estrategia son:

"La internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, la promoción de exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.<sup>73</sup>

El objetivo central de este programa es el de producir el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad, entendida esta última como la obtención de mayores niveles de eficiencia y calidad y menores costos de producción que nos permitan hacer frente a la competencia internacional.

Sin embargo para lograr mayores niveles de calidad y menores costos de producción se lograrán en la medida en que las empresas cuenten con: altos niveles de tecnificación, una adecuada canalización de crédito, agilización de procesos administrativos, entre otros. Factores todos ellos en los que contamos aún con serias deficiencias.

De hecho el Programa de Modernización en la administración salinista tuvo costos muy altos para el sector productivo nacional, ya que como en ningún

<sup>73</sup>

"Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994" Comercio Exterior. Vol. 40. No. 2. México, febrero de 1990, p. 164-169.

sexenio se dio cierre de empresas, despidos de empleados y competencia desleal de importaciones en perjuicio del sector industrial.<sup>74</sup>

En relación a la promoción de exportaciones el PRONAMICE señala que:

"Una lección de las experiencias exitosas de crecimiento exportador es que las ventas externas, además de ser producto del esfuerzo de la empresa individual, son el resultado de una política nacional concebida alrededor de la promoción de exportaciones".

En este sentido, se reconoce que a pesar de que en México existen los instrumentos de promoción aceptables bajo las legislaciones vigentes del Comercio Internacional, en su aplicación no ha habido una coordinación suficiente entre las diferentes dependencias y entidades públicas responsables de promover el comercio, lo que se ha perfilado como uno de los principales obstáculos para lograr mayores márgenes de exportación.

En este contexto, el PRONAMICE reconoce la problemática del Comercio Exterior y señala las medidas a seguir en materia financiera, fiscal, administrativa y promocional tendientes a evitar ineficiencias y fortalecer nuestra base exportadora, considerando además todas las condiciones que permitan incrementar la competitividad internacional de los productos nacionales.

Para ello, a lo largo de todo el programa se establecen problemáticas, objetivos, estrategias y líneas de acción tanto en materia industrial como comercial; sin embargo a pesar del esfuerzo del gobierno para responder a las necesidades de una industria nacional poco articulada a los mercados internacionales, este programa al igual que otros promulgados con anterioridad como el PRONAFICE o el PROFIEEX, han sido en muchos casos documentos de carácter indicativo más que de apoyo práctico, considerando que los mecanismos específicos conducentes al logro de las metas propuestas no se han adoptado con todo el vigor necesario.

Así a la fecha la industria nacional y el Comercio Exterior siguen enfrentando los mismos problemas de hace 4 años; excesiva reglamentación, créditos, inadecuada infraestructura etc.

De esta manera, podemos afirmar que si bien existen políticas, programas y apoyos específicos a la exportación, muchos problemas prevalecen y hay aun

<sup>74</sup> "Magros resultados sexenales en el Comercio Exterior" Financiero, p. 28. 7 de noviembre de 1994.

serías deficiencias internas que no nos permiten hablar de un éxito en la promoción de las exportaciones.

A pesar de ello, tampoco podemos dejar de considerar los esfuerzos que hasta ahora se ha realizado en la materia, aunque teniendo presente que en los próximos años se deberán redoblar los esfuerzos en la detección de tallas y en la búsqueda de mejores soluciones, pero que no solo se reconozcan sino que realmente se apliquen, a fin de que se de una verdadera promoción a las exportaciones mexicanas.

Ahora bien, actualmente la política de promoción de exportaciones es dirigida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Ambas instituciones en el marco del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, han llevado a cabo la promoción de exportaciones a través de la implementación de diversos instrumentos o programas de apoyo, que pretenden fortalecer y estimular la competitividad del sector exportador en México.

### **C. LA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DEL SECTOR EXPORTADOR (NO PETRÓLEO) PARA DIVERSIFICAR MERCADOS**

#### **a. La Nueva Política Industrial y de Comercio Exterior en México**

Esta nueva política se enfrenta al creciente proceso de globalización, a los efectos de la apertura del comercio exterior y a crecientes flujos de inversión extranjera ante la necesidad de integrar cadenas productivas y sustituir eficientemente importaciones; por otra parte destaca que serán particularmente las exportaciones manufactureras las que permitirán la exitosa integración de México al proceso de globalización incluyendo el aumento necesario de la productividad y del empleo así como una distribución más equitativa del ingreso. Así, este subcapítulo pretende dar relevancia a la promoción de exportaciones entre los que destacan los programas de importación temporal para la exportación y que a continuación se mencionarán en el inciso b), toda vez que han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país.

En base a las reflexiones anteriores estas políticas estarán encaminadas en dos vertientes la primera en desarrollar los principales programas institucionales de promoción y la segunda por las negociaciones de acuerdos comerciales para penetrar en el mercado internacional.

**b. Principales Programas Institucionales de Promoción (AITEK, PITEK, ECEK, DRAW-BRACK, COMPEK Y SIMPEK), para impulsar a la Pequeña y Mediana Empresa.**

La promoción de las ventas en el exterior por medio de los instrumentos internos de fomento es considerada como pilar básico de la política de Comercio Exterior de México.

Así, la promoción de exportaciones de acuerdo al PRONAMICE, debe encaminarse a crear las condiciones y mecanismos necesarios para promover la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, a través del fomento a la productividad y competitividad de la industria nacional.

Bajo esta premisa el programa ratifica la utilización de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEK) como el principal foro de concentración y coordinación de los sectores público y privado, además de comprometerse a perfeccionar y ampliar los mecanismos de promoción entre los que se encuentran: El Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEK), el de Fondo a Empresas Altamente Exportadoras (ALTEK), el Programa de empresa de Comercio Exterior (ECEK) y la devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAW-BACK).

La mayoría de estos programas tuvieron sus orígenes en las políticas aplicadas por el sexenio de De la Madrid en materia de promoción: y se adoptaron también por el Presidente Salinas quien se dio la tarea de "perfeccionarlos" y "reformarlos" con el fin de que se adecuaran cada vez a las necesidades de la industria dedicada a la exportación.

### Principales Programas de Apoyo a la Exportación

PROGRAMAS	PUBLICACIÓN DEL DECRETO QUE LOS CREA	REFORMAS
ALTEX	1987	3 MAYO 1990 17 MAYO 1991
ECEX	14 NOV. 1986	3 MAYO 1990
PITEX	9 MAY. 1985	19 SEPT. 1986 23 SEPT. 1988
DRAW-BACK	24 ABR. 1985	3 MAYO 1990 29 JUL. 1987

Elaboración propia con datos de SECOFI.

Hasta la fecha, la versión oficial nos demuestra que los diversos programas destinados a promover las exportaciones han beneficiado a varias de las empresas dedicadas a realizar operaciones de exportación; sin embargo, las posibilidades de acceder a los mismos para el grueso de la industria mexicana se reducen al considerar que los requisitos que se solicitan muchas veces pueden ser cubiertos únicamente por las grandes empresas.

Por ejemplo, el esquema de apoyo a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), se puede considerar como exclusivo para las grandes empresas. El objetivo de este programa es concertar acciones de promoción con las empresas que en mayor medida contribuyen a la generación de divisas, concentrar los recursos con que cuenta el país para promover las exportaciones y dar facilidades administrativas para las operaciones de exportación.

"Este programa otorga beneficios operativos y administrativos a las empresas que exporten más de dos millones de dólares anuales o el 40% de su producción. Así como a los exportadores indirectos cuando sus ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen como mínimo el 50% de sus ventas totales".<sup>75</sup>

<sup>75</sup> Este programa otorga beneficios operativos y administrativos a las empresas que exporten más de dos millones de dólares anuales o el 40% de su producción, así como a los

A pesar del éxito atribuible a el Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), en opinión de varios empresarios existen aún serios obstáculos y deficiencias que impiden:

1) La accesibilidad al mismo: ya que para obtener el registro como ALTEX se les pide: fecha, número, producto y valor en pesos y dólares de cada factura durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud y una proyección pormenorizada de exportaciones para los siguientes cinco años.

En este sentido, únicamente las empresas exportadoras de gran tamaño, al contar con estructuras administrativas internas debidamente consolidadas, pueden presentar todos los requisitos. En el caso de las pequeñas, logran la presentación de los documentos aquellas que han desarrollado debidamente un control de sus actividades.

2) Accesibilidad al financiamiento (una vez obtenido el registro): situación que impide un crecimiento mayor de las ventas globales. Así, los bajos apoyos financieros se constituyen como el principal obstáculo para la actividad exportadora nacional, siguiendo de los pagos de impuestos, barreras aduanales, infraestructura y agilización de trámites entre otros.<sup>76</sup>

Por su parte, la constancia de registro como Empresas de Comercio Exterior (ECEX),<sup>77</sup> no han logrado incrementar las exportaciones no petroleras ni diversificar los destinos de las mismas debido a que nuestras empresas exportadoras se enfrentan principalmente a dos problemas: el primero, adecuar sus estructuras productivas y comerciales para exportar y el otro, competir con empresas extranjeras que tienen mayor experiencia en el ramo.

Así este esquema ha sido utilizado principalmente por empresas de gran tamaño que cuentan con los canales de comercialización y recursos para hacer frente a la competencia internacional.

---

exportadores indirectos cuando sus ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o sus ventas totales. Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Cuadernos, "Servicios de Apoyo al Comercio Exterior", México, p. 7.

<sup>76</sup> Ordoñez Hiram y Sánchez René. "Menos trámites, el principal beneficio para las Empresas Altamente Exportadoras". En El Economista, México, 6 de junio de 1992, p. 23.

<sup>77</sup> Se otorga a las empresas que están constituidas como Sociedad Anónima de Capital Variable, que cuenten con un capital social fijo mínimo equivalente a 1000,000 dólares al momento de su constitución y se comprometan a exportar un importe mínimo anual de 3 millones de dólares a partir del segundo año de que obtuvieron su registro. Fuente: SECOFI, Cuadernos, Op. cit. p. 10-12.

En este sentido, podemos afirmar que pese a sus esfuerzos, el Programa de las ECEX no ha logrado consolidar ni integrar una oferta exportable que permita a la empresa nacional, competir con empresas comerciales extranjeras que tienen actualmente una gran experiencia en el ramo.<sup>78</sup>

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), permite a productores de mercancías destinadas a la exportación a seleccionar libremente entre proveedores nacionales y del extranjero, las mejores condiciones de abastecimiento. Mediante este programa se pretende que la empresa, al adoptar el PITEX, tenga la seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduanales, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.<sup>79</sup>

En este sentido, el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, ha sido uno de los más flexibles en cuanto a su accesibilidad, de hecho es uno de los que han recibido mayores autorizaciones a lo largo del presente sexenio: sin embargo, al igual que los otros programas que ya se han mencionado, este presenta aún varias desventajas para el usuario entre las que podemos señalar las siguientes: excesivo control en los reportes semestrales, dificultad en la presentación de documentos que acreditan la realización de actividades determinadas (por ejemplo en cuanto autorizaciones de mermas y desperdicios, descargos de unidades de medida, pago de impuestos, etc.), y en algunos casos como en la industria minera o el sector agropecuario, limitaciones en cuanto a volúmenes de importación.

Por último, el Régimen de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAW-BACK), ha pretendido eliminar la repercusión de los derechos e impuestos a la importación de insumos que suponen en el costo de las mercancías exportadas, que han sido adicionados en el proceso productivo de transformación, elaboración, simple aplicación o incorporación.<sup>80</sup>

Para ello, en el Decreto que se regula la devolución de impuestos se menciona que las empresas que incorporen mercancías destinadas al mercado externo, materias primas y otros insumos importados, podrán obtener la

<sup>78</sup> Ochoa Hernández María. "Las empresas de Comercio Exterior en el contexto de la economía Internacional 1982-1992". Tesis UNAM, México 1994. p. 230.

<sup>79</sup> En este programa no se establecen limitaciones en materia de localización industrial, estructura del capital o grado de integración nacional. Los beneficiarios son las empresas físicas que directa o indirectamente realicen exportaciones; la ECEX para desarrollar proyectos específicos de exportación y las ALTEX de manera automática para proyectos específicos de inversión. Fuente: SECOFI, Op. cit. p. 8-9.

<sup>80</sup> Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías. Fuente: SECOFI Cuadernos. Op. cit. p. 13.

devolución de impuestos pagados por dichas importaciones y que la devolución se realizará en efectivo por un valor en pesos equivalente a la misma cantidad en dólares que se pagó por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.<sup>81</sup>

Sin embargo, la lentitud en la devolución de impuestos ha continuado generando altos costos financieros a las empresas exportadoras, por lo que se deberá profundizar un programa de devolución automática o por lo menos más ágil.

**Programas de promoción a las Exportaciones  
(Empresa beneficiada 1989-1993)**

Programas	1989	1990	1991	1992	1993	1989-93*
PITEX	213	237	439	273	489	1451
DRAW-BACK**	844	1221	1763	2603	2704	9234
FAF**						
ALTEX	103	208	198	72	42	423

\* Enero-Octubre 1993

\*\* Solicitudes Autorizadas

Fuente: El mercado de valores, Nacional Financiera, Año LIV Feb. de 1994, p.28.

**Programas de promoción a las Exportaciones  
(Empresa beneficiada 1989-1993)**

	1993	1989-1993
PITEX	645	1772
DRAW-BACK	3747	—
ECEX	13	104
ALTEX	101	544

<sup>81</sup> SECOFI. Información básica. Op. cit. p. 33.

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el Dr. Pedro Noyola Subsecretarios de Comercio, en la Ponencia presentada del L aniversario de la ANIERM. Febrero 1994.

Además de la operación de los programas que hemos mencionado, en la administración del Presidente Salinas también se vigorizó el sistema de concertación entre organismos empresariales del sector exportador y el gobierno, a través de la creación de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX).

COMPEX surge así por decreto presidencial publicado en el Diario Oficial el 27 de julio de 1989, como un mecanismo de coordinación y concertación de acciones en materia de exportaciones de bienes y servicios entre dependencias y organismos de los sectores público y privado relacionados con el comercio exterior mexicano. Su objetivo es crear un frente común para resolver problemas operativos, diseñar medidas que agilicen la actividad exportadora y apoyar iniciativas concretas de ventas al exterior.

En la búsqueda de nuevas formas de promoción y agilización administrativa de trámites y requisitos relacionados con la actividad exportadora, la comisión ha desarrollado un amplio proceso de cambio en su constitución, que responde a necesidades específicas que se han ido detectando desde su creación.

Así, para el mejor desempeño de sus funciones, la Comisión sesiona en los siguientes niveles y modalidades:

Dentro de los niveles se encuentran:

**COMPEX ESTATAL.** Integrado por cada entidad federativa con la participación de los gobiernos estatales.

**COMPEX REGIONAL.** Integrado por seis regiones que agrupan las entidades federativas.

**COMPEX NACIONAL.** Conformada con la participación de las dependencias, entidades y organismos miembros permanentes de COMPEX.

Como modalidades se tiene:

**COMPLEX SECTORIALES.** Establecidos en los sectores estratégicos en materia de comercio exterior (eléctrico, portuario, ferroviario, aduanero y autotransporte).

**COMPLEX INTERNACIONAL.** Establecido en aquellos países en donde es necesario promover las exportaciones mexicanas y eliminar las barreras al comercio que enfrentan las empresas extranjeras que realizan negocios con México. A la fecha se encuentra ubicado en España, Francia, Italia, Alemania, Chile, y Canadá.<sup>82</sup>

Entre las medidas promotoras de COMPLEX destaca al Cartera de Proyectos de Exportación, que se dedica a dar apoyos concretos a proyectos específicos de exportación con viabilidad económica. Brindándose a las empresas exportadoras servicios de asesoría y acceso a apoyos financieros y fiscales.

Asimismo como otro instrumento de promoción en la instancia de COMPLEX, se encuentran los Programas Estatales de Promoción a las Exportaciones, en donde se definen estrategias y líneas de acción orientadas al logro del potencial exportador de cada estado.<sup>83</sup>

Desde su creación, en julio de 1989 hasta diciembre de 1993, COMPLEX recogió 2 mil 492 problemas de los cuales fueron resueltos 2 mil 358, es decir 97% de los casos presentados.

Así, considerando los logros que esta instancia ha obtenido en favor de las exportaciones y su papel como promotor de comercio exterior, se le ratifica como tal en la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial el 7 de julio de 1993, dándosele el carácter de comisión auxiliar del ejecutivo federal en materia de promoción a las exportaciones.

Los logros que se han alcanzado en COMPLEX demuestran que este foro ha sido un buen intento por parte de las autoridades para apoyar el sector exportador del país, sin embargo y a pesar de la estructura organizativa que se ha desarrollado en él, siguen existiendo quejas por parte de la comunidad empresarial respecto a la operatividad y eficiencia de la comisión para resolver todas las problemáticas que ahí se presentan.

---

<sup>82</sup> SECOFI Desempeño de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones.

<sup>83</sup> Idem.

El COMPEX en mi opinión, es un buen mecanismo de apoyo a la exportación aunque requiere de profundizar y estudiar más los casos que se presentan y no únicamente canalizarlos a otras dependencias para su posible solución. Específicamente la Comisión deberá enfocarse a crear las instancias necesarias para atender los problemas presentados en materia de trabas burocráticas, problemas fiscales y los relacionados con acceso a créditos, así como un seguimiento de los mismos.

Otro mecanismo de creación reciente, en apoyo a las actividades de Comercio Exterior, es el Sistema Nacional de Promoción Externa (SIMPEX) que inició sus actividades en los primeros meses de 1994.

El SINPEX es un sistema automatizado que busca coordinar los esfuerzos del sector público en la detección de oportunidades de comercio exterior e inversión, así como el apoyo informativo, logístico y financiero para la cristalización de proyectos. Para ello los principales organismos encargados del Comercio Exterior en nuestro país trabajan en la constante actualización del sistema (SECOFI, BANCAMEX, NAFIN).

El sistema opera en cuatro canales de promoción: la demanda interna por inversión; la oferta internacional de inversión para México; la oferta exportable mexicana, y la demanda internacional de productos nacionales.

Con SINPEX, se pretende disminuir los costos y aumentar la eficiencia del ciclo de atracción y consolidación de inversiones, así como orientar sistemáticamente el concurso de los capitales internacionales en el fortalecimiento de la plataforma exportadora del país.<sup>84</sup>

El SINPEX es, sin duda otro gran esfuerzo de las autoridades en materia de Comercio Exterior, que si llega a funcionar de acuerdo a los objetivos que se ha planteado representan un importante mecanismo para fortalecer la base exportadora del país, considerando que otro de los obstáculos a los que se ha enfrentado nuestro sector comercial ha sido la falta de sistemas de información actualizados, así como de canales de difusión sobre las variables económicas que permitan conocer las oportunidades que ofrecen el comercio exterior y la inversión.

---

<sup>84</sup> SECOFI. Sistema Nacional de Promoción Externa. p. 58.

## **D. LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES COMO ESTRATEGIA PARA PENETRAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL.**

### **a. Principales Acuerdos Comerciales de México con Otros Países del Mundo.**

La globalización económica ha incrementado la competencia por los mercados, tanto de exportación como de recursos de inversión.

Ante tal consideración, el gobierno del Presidente Salinas de Gortari (al igual que su antecesor Miguel de la Madrid) concluyó que una política de negociaciones comerciales para abrir los principales mercados de nuestro país y atraer inversiones era un instrumento fundamental para complementar el modelo de desarrollo orientado hacia afuera, cuya adaptación se inició después de la crisis económica de 1982.

Así, con el firme propósito de facilitar el acceso de nuestros productos a los mercados del exterior e insertarnos eficientemente en las estructuras de producción y comercio mundial, el gobierno de Carlos Salinas reafirmo su compromiso por diversificar el Comercio Exterior en su Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 en el que señala que México buscara incrementar sus relaciones comerciales con todas las regiones del mundo.

México ha buscado de esta forma la ampliación y mejoramiento de relaciones económicas y comerciales con la Unión Europea, con los países que integran la Cuenca del Pacífico y con las naciones de América Latina, y que a continuación se mencionan los siguientes

#### **La Ronda Uruguay del GATT**

Desde su ingreso al GATT el 6 de noviembre de 1986, México estuvo participando activamente en la octava ronda de negociaciones conocida como Ronda Uruguay, considerando que su conclusión exitosa sería crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, facilitar los flujos de capital y revertir las tendencias proteccionistas.

En este sentido, desde el inicio de la administración del Presidente Salinas, México aumento su participación en el GATT orientada principalmente a obtener reciprocidad de sus socios comerciales para las medidas de liberación adoptadas unilateralmente:

fortalecer reglas e instancias multilaterales y bases justas y equitativas para la expansión del comercio internacional.<sup>85</sup>

— Así, los principales objetivos de la participación de México en la Ronda Uruguay fueron:

#### 1. Acceso a Mercados

I) Obtener reducciones arancelarias y eliminaciones de barreras no arancelarias para mejorar el acceso de las exportaciones nacionales al mercado internacional.

II) Integrar el sector textil a los principios y normas del GATT, con objeto de eliminar el tratamiento discriminatorio que enfrentan las exportaciones de textiles y vestido a través del acuerdo Multifibras

III) Adecuar las políticas agrícolas de los países industrializados a las prácticas normales del GATT, reconociendo las necesidades de los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

IV) Pugnar por la aplicación del trato especial y más favorable para los países en desarrollo y tener un mejor acceso al mercado internacional en condiciones equitativas.

#### 2. Fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

V) Aplicar de manera mas transparente y disciplinada los subsidios, derechos compensatorios y antidupino, para combatir las practicas desleales al comercio y evitar el hostigamiento comercial.

VI) Lograr una mejor disciplina internacional en la adopción de salvaguardias a través del principio de no discriminación voluntaria a las exportaciones y acuerdos de ordenación de mercados, entre otros.

VII) Fortalecer el proceso de solución de diferencias en el GATT para resolver las disputas comerciales.

---

<sup>85</sup> Blanco Herminio, Op. cit. p.91

### 3. Nuevos Temas.

VIII) Mejorar la protección de la propiedad intelectual, sin que ello se convierta en una barrera de acceso injustificado a las tecnologías extranjeras.

IX) Liberalizar gradualmente el comercio de servicios, con base en un acuerdo multilateral que incorpore todos los sectores, en particular los servicios intensivos en mano de obra.

X) Pugnar para que los esfuerzos unilaterales de liberación comercial, emprendidos por países como México, sean reconocidos y recomendados a través de un mejor acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.<sup>86</sup>

La participación activa de México en la Ronda Uruguay (que concluyó sus trabajos el 15 de abril de 1994 en Marruecos) fue de vital importancia para lograr una mayor penetración de mercados, así como mejorar la seguridad de acceso a los mismos.

Con la conclusión del Acuerdo México se beneficiará de las reducciones arancelarias de productos industriales y agrícolas que otorgaran países como Australia, Austria, Finlandia, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza, Suecia y la Unión Europea como parte del compromiso adquirido en el Protocolo de la Ronda Uruguay.<sup>87</sup>

#### Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE)

Otro importante foro de negociación para México ha sido la OCDE, en la que participa a partir del 14 de abril de 1994, constituyéndose como el vigésimo quinto del país participante en este foro de análisis, discusión y coordinación de políticas y asuntos económicos, de evaluaciones de flujos financieros y de conservación de valores ecológicos, en el que además participan las economías más avanzadas del orbe.

La participación de México en la OCDE responde a su proceso de apertura y al reconocimiento de los beneficios que nuestro país podría obtener al participar en este foro.

---

<sup>86</sup> SECOFI. Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafío y oportunidades. p.20-21

<sup>87</sup> SECOFI. "México, el GATT y la Nueva Organización Mundial de Comercio" sep. 1994. p.11

Para México, reviste gran importancia vincularse en los trabajos de esta organización, en la que tendrá la oportunidad de participar con los países que han logrado un mayor avance en la producción, el comercio internacional que son los principales emisores de la Inversión Extranjera Directa.

Asimismo, en la OCDE México tendrá la posibilidad de discutir y proponer soluciones a problemas relacionados con el crecimiento, comercio, empleo, inversión, aspectos financieros y fiscales, tecnología, inflación, energía y contaminación por mencionar algunos, aunque cabe señalar que nuestros representantes deberán manejar cuidadosamente todas aquellas decisiones del consejo de la OCDE (órgano supremo) obligatorias para todos los miembros que representan una intervención a nuestra política económica interna.

#### América Latina

La economía histórica, la identidad cultural y la similitud social existente entre México y América Latina no guardan desafortunadamente proporción alguna con sus vínculos económicos y comerciales, ya que actualmente los intercambios de nuestro país con la región representan un porcentaje muy pequeño del comercio exterior de México.<sup>88</sup>

#### Acuerdos de Complementación México—Chile.

En 1990 en base a la propuesta de 10 puntos que México presentó en la ALADI para reactivar las actividades de la Asociación, se inician las negociaciones tendientes a concertar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile.

En este marco, el 22 de septiembre de 1991 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica México—Chile, que entro en vigor el 1o. de enero de 1992 con el objeto de intensificar las relaciones económicas y comerciales, con base en la liberación total de aranceles y restricciones no arancelarias, así como estimular la inversión y facilitar la creación y/o funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales.<sup>89</sup>

#### Grupo de los tres: México—Colombia—Venezuela.

<sup>88</sup> El 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios.

<sup>89</sup> Ibid. p. 128-130

El 13 de junio de 1994, los presidentes de México, Colombia y Venezuela firmaron el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los 3, mismo que entrará en vigor a partir del 1o. de enero de 1995.

Con la firma del acuerdo trilateral se espera incrementar el Comercio Exterior con estos países que en valor ha representado una proporción mayor que el que se realiza con Chile y Costa Rica.

#### Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

Las negociaciones entre México y Costa Rica para establecer un Acuerdo bilateral, iniciaron el 27 de agosto de 1991 y concluyeron el 3 de marzo de 1994. Es firmado por los presidentes de ambos países el 5 de abril de 1994 y entrará en vigor el próximo 1o. de enero de 1995, representado al igual de los que hasta ahora hemos mencionado un importante esfuerzo para que nuestra economía crezca y los productores nacionales puedan ingresar a otros mercados.

Con este tratado se trata de aplicar reglas mas transparentes y seguras a los sectores productivos de ambas naciones, a la vez que se promoverán mas activamente el comercio de bienes y servicios y la inversión

#### México y la Unión Europea

Europa hace 37 años inicio su proceso de integración con la firma del tratado de Roma en 1957.<sup>90</sup> El objetivo de este Tratado que es el que da origen a la ahora Unión Europea, era establecer un mercado común, eliminando principalmente los factores distorcionantes de la competencia comercial.<sup>91</sup>

En 1986 inicia la primera fase de la integración que daría paso a la fase de mercado común,<sup>92</sup> sin embargo a pesar de los avances obtenidos, durante los años setenta y gran parte de los ochentas, los avances para lograr el objetivo de una integración fueron muy limitados debido a la crisis financiera y el colapso energético internacional.

<sup>90</sup> Calderón Martínez Antonio, "Mercado Común Europeo" en Documento de Trabajo. Fundación Friedrich Ebert, Coordinado por Cid Capetillo Ileana, México. 1989, p.16

<sup>91</sup> Blanco Herminio, Op. cit. p.139

<sup>92</sup> Martínez Ignacio. " El espacio Económico Europeo, nueva región para el comercio exterior de México " en revista ANIERM, Núm. 111. Vol. XXIV Noviembre 1991. p. 9.

No es sino hasta 1985, cuando con el surgimiento del "Libro Blanco" intitulado "Para completar al mercado interno" y la aprobación de los países miembros del Acta Única Europea de 1987, se reinician los esfuerzos para eliminar las barreras existentes y constituir el marco único europeo a partir del 1o. de enero de 1993.<sup>93</sup>

#### Cuenca Oriental del Pacifico

La llamada Cuenca Oriental del Pacifico, inicia a principios de los setenta una espectacular etapa de crecimiento económico.<sup>94</sup>

La cuenca es uno de los núcleos de innovación tecnológica más importantes. En esta zona se produce mas de una cuarta carta del PIB mundial: se genera mas de 20% del comercio global, y se ubica la primera fuente de inversión en el mundo, la región es precursora de los esquemas de producción compartida<sup>95</sup>, que la constituye como una de las regiones más dinámicas del Comercio Internacional.

#### b. El Acuerdo Comercial del Tratado del Libre Comercio

(TLC) México—Estados Unidos—Canadá.

Las disposiciones del TLC establecen formalmente una zona libre de comercio entre México—Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Actualmente, Organización Mundial del Comercio. Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del tratado y los objetivos en los que se fundamenta la interpretación de sus disposiciones.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del (GATT) hoy (OME), otros convenios internacionales. El TLC, prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos. Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado las cuales están diseñadas para:

---

<sup>93</sup> Blanco Hemínio Op. cit. p. 140.

<sup>94</sup> Ibid. p. 151

<sup>95</sup> Blanco Hemínio, Op. cit. p.152

- **Asegurar que las ventajas de TLC, se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.**
- **Establecer reglas claras para obtener resultados previsibles; y**
- **Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen comerciales en el marco del Tratado.**

Con las disposiciones establecidas en el TLC, se pretende buscar las mejores condiciones para aumentar el comercio entre los tres países, en este sentido se contemplaron negociaciones en varias materias: administración aduanera, comercio de bienes, energía y petroquímica básica, agricultura, normas técnicas, cuotas compensatorias y antidumping, compras al sector público, servicio, transporte, telecomunicaciones, inversión, política en materia de competencia, servicios financieros, propiedad intelectual entrada temporal de personas, solución de controversias, administración de disposiciones legales y reglas de origen. <sup>96</sup>

"En 15 años, dependiendo del sector, los productos que importen los países de la región tendrán arancel cero. El 70 por ciento de las exportaciones de México, quedarán libres de inmediato para ingresar a los mercados de Estados Unidos y Canadá mientras que nosotros liberamos únicamente el 40% de los productos que estos países nos exportan".

Además de estas disposiciones, se suman al Tratado de Libre Comercio los llamados Acuerdos Paralelos en materia ecológica y laboral.

Así, el Tratado de Libre Comercio representa no sólo nuestro acceso y participación en el mercado más grande del mundo, sino una respuesta a las necesidades de un clima económico y comercial caracterizado por la formación de bloques regionales de comercio que se ha visto a su vez auspiciado entre otras causas por: los conflictos en la Ronda Uruguay, las discrepancias entre las principales potencias mundiales (Japón, Estados Unidos y la Unión Europea) y el debilitamiento de Estados Unidos en el ámbito económico.

En este contexto, México se inclina a su integración con su vecino y principal socio comercial, utilizando esfuerzos de acercamiento como la

<sup>96</sup> SECOFI. Resumen sobre el TLC, Op. cit. p. 1-23.

herramienta fundamental de su destino económico, ya que ni América Latina, ni Europa, ni Asia le ofrecen a México mercados comparables con el de Estados Unidos, país al que exportamos el 83% de nuestra exportación total, según estadísticas de INEGI.<sup>97</sup>

Así, nuestra integración con América del Norte, específicamente Estados Unidos es inevitable y nos ofrece una oportunidad única que debemos aprovechar buscando los máximos beneficios que se pueden obtener.

En el ámbito de las ventajas, se ha argumentado que México no debería desaprovechar incorporarse a la conformación del bloque de comercio que geográficamente le es más a fin. La inversión se vería atraída por la baratura de mano de obra y las condiciones más anchas de acceso al mercado de Estados Unidos. La mayor inversión incorporaría procesos de tecnología de punta y los beneficios del mercado más grande del mundo (actualmente el 62.6% de I.E., es estadounidense).

Dentro de los inconvenientes el mas evidente radica en la gran asimetría entre las economías mexicanas y estadounidense.

En los años de ajuste de cara al TLC, habrá una gran cantidad de sectores que se verán afectados por el Tratado de Libre Comercio; sin embargo, debemos además de tratar de incorporar directamente nuestros productos a ésta región, buscar la complementariedad a través de relaciones de inversión o coproducción entre empresas de los tres países y pactar acuerdos comerciales que ataquen de raíz no solamente las barreras arancelarias, sino también las no arancelarias que distingan a la estructura proteccionista estadounidense.

Sobre todo debemos estar conscientes de que uno de los grandes retos para México, ante el TLC, lo constituye la reestructuración industrial, ya que sin un planta industrial moderna difícilmente podremos hacerle frente a la competencia prevaleciente en estos mercados y sobre todo el de Estados Unidos.

En este contexto, el empresario mexicano deberá continuar preparándose y buscando la forma de participar activamente no solo en la región norte, sino también en América Latina, Europa y Asia, que representan mercados potenciales para nuestros productos y que además ayudarían a lograr un desarrollo más equilibrado de nuestro comercio exterior.

---

<sup>97</sup> INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior, vol. XVII, Núm. 21 México, Enero 1994. p. 106.

Se observa que la voluntad mexicana de apertura hacia la economía internacional, se ha reforzado, entre otros aspectos ya señalados, con el desarrollo de la presencia de México en múltiples negociaciones multilaterales, bilaterales y regionales con el firme propósito de diversificar mercados y productos; sin embargo, las cifras nos demuestran que la diversificación de mercados no se ha dado y que por el contrario nuestro comercio exterior se sigue concentrando en un sólo país: Estados Unidos.

Por lo tanto el gran reto para México en los próximos años será lograr la explotación y conquista de nuevos mercados y la diversificación y crecimiento de nuevos productos exportables que reflejan la consolidación de la industria nacional capaz de hacer frente a la competencia internacional.

## **E. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL**

La transformación de la economía transnacional, caracterizada por la globalización de los mercados y la formación de bloques económicos, ha determinado nuevas prácticas en la concurrencia al comercio mundial.<sup>98</sup>

En estos nuevos mecanismos se concibe al mundo como un solo mercado, ya sea para adquirir insumos, realizar el proceso de producción o comercializar bienes y servicios. En este sentido, el reto para las empresas de todo el mundo consiste en adaptar su planta industrial al dinamismo del mercado internacional y operar con la mayor productividad posible para ofrecer bienes y servicios de calidad a bajo costo.

Participar en el mercado mundial es un proceso de resultados a mediano plazo, que tiene su etapa de origen en el mercado interno de las compañías. Esto significa que las empresas se enfrentarán a la competencia internacional en su propio mercado, de su permanencia y consolidación dependerá en gran medida su posterior internacionalización.

Así las pequeñas y medianas empresas mexicanas deberán reconfigurar sus procesos productivos, redefinir sus mercados sobre todo, adoptar una actitud de competencia frente al enorme reto que representa la economía mundial.

La globalización de los mercados ha estado unida a la expansión del comercio internacional. En México la apertura comercial se deja sentir desde su

<sup>98</sup> Fernando Villareal y Duga Colmenares. "La exportación directa, opción de desarrollo para las micro, pequeñas empresas. Revista Comercio Exterior, Vol. 44, Nov. 11, 1994. p. 959.

ingreso al GATT y se ve fortalecida de manera notable con los últimos acuerdos de la Ronda Uruguay y con la entrada en vigor del TLC, situaciones que han convertido a la economía nacional en una de las más abiertas del mundo. Con el establecimiento del TLC las pequeñas y medianas empresas de las ramas textil, de autopartes, plásticos, agroindustria y mueblera podrán obtener un margen comercial, respecto a las empresas que se encuentran fuera de la región, representando para ellas una ventaja competitiva, por los efectos de la desgravación arancelaria y la reducción de cuotas, que en un porcentaje elevado se aplicaron en forma inmediata.

En este entorno, integrarse a la cadena productiva de exportación como proveedor eficiente y confiable adquiere un carácter estratégico para las pequeñas y medianas empresas, no sólo desde el punto de vista de las supervivencias, sino también desde el ángulo del crecimiento y la consolidación económicos; participando en la escena internacional con bienes y mercancías de mayor valor agregado y contenido nacional.

En base a las reflexiones anteriores este subcapítulo para fines de análisis y para una mayor comprensión de las estrategias de la PyME en el contexto de la globalización y específicamente en la apertura comercial estará dividida en tres partes:

1. La PyME antes de la Apertura Comercial.
2. El impacto de la PyME ante la Apertura Comercial (TLC).
3. Las posibilidades de que se incorporen a futuro las PyME al mercado internacional.

#### **1. La Pequeña y Mediana Empresa antes de la Apertura Comercial**

En la década de los setenta, se inicia una nueva administración en el país, pese a la necesidad de corregir ciertos desequilibrios para mantener el crecimiento económico ( cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo) estos ajustes se poseen debido a los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras; así, ordenar el desarrollo, superar los rezagos sociales y aprovechar la oportunidad petrolera se conjugaron en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) industria del gobierno, además de diseñar un ambicioso programa de industrialización.

El gobierno federal ofreció un marco de estímulos, prioridades y estrategias para la industria en especial a la PyME. Se concibieron sistemas completos de estímulos, descuentos en los precios de los energéticos y apoyos fiscales, así como financiamiento y protección arancelaria, como fórmula para aprovechar la oportunidad y el potencial del mercado petrolero internacional.<sup>99</sup>

Otro aspecto importante de señalar en este período (1976-1981) es el convenio que nuestro país firmó con el FMI en 1977, donde se planteaba un programa de ajuste de corte ortodoxo tradicional (liberación del mercado interno y reducción de la participación del estado como agente económico), que México no aplicó debido a que las ventas al exterior de hidrocarburos abrieron nuevas perspectivas para el financiamiento de la brecha externa, originando que en lugar de la liberación comercial que se pretendía se iniciara una racionalización gradual del proteccionismo.<sup>100</sup>

En 1977 se consideró que la política de protección para la PyME debía incrementar la eficiencia y competitividad de la planta nacional y abatir el alza de precios, al tiempo que debería evitar la disminución de la producción y el empleo, iniciándose la sustitución del permiso previo por un arancel que otorga la misma protección nominal, adicionales a los 1,098 fracciones eximidas del permiso previo en 1976, que representaban el 16% de las importaciones, durante 1977 se liberaron 558 fracciones, a las que en 1978 y 1979 agregaron, 2,558 y 1,014 respectivamente, lo que daba un total de 5,228 fracciones liberadas, es decir, 72 por ciento del total de las fracciones.

El desequilibrio externo, que en 1981 se expresó en un déficit en cuentas corrientes de más de 10 millones de dólares, se redujo substancialmente en 1982, por la fuerte contracción de las importaciones resultado de la baja en la producción y la escasez de divisas, por la suspensión del servicio de la deuda externa en agosto de 1982; así el desequilibrio externo continuó siendo la restricción fundamental al crecimiento, puesto que no utilizó el petróleo como verdadera palanca para el desarrollo, sino como instrumento de ajuste al desequilibrio externo.

Las causas de este desequilibrio externo durante esos años, y hasta 1982, fueron de dos tipos; macroeconómicos y estructurales. Entre los primeros se encuentran el crecimiento acelerado de la demanda agregada y la sobrevaluación del tipo de cambio: entre las segundas, las inadecuadas estrategias y políticas.

---

<sup>99</sup> Villareal René. Op. cit. p. 221.

<sup>100</sup> Ibid. p. 225-226.

Así el viejo esquema de industrialización basado en la protección del aparato industrial nacional, conformó una estructura productiva ineficiente y poco competitiva, que además se encontraba totalmente desvinculada con el comercio exterior.<sup>101</sup>

A pesar de los recursos provenientes del auge petrolero y del endeudamiento externo, no se dio en el periodo de crecimiento económico (1978-1981) la reestructuración y modernización del aparato productivo nacional para modificar la inserción del país en el comercio internacional, para alcanzar una dinámica autosostenida y menos vulnerable del exterior. Más bien se acentuaron los desequilibrios productivos, manifiestos en bajos niveles de productividad, altos coeficientes de importación y bajos de exportación no petrolera.<sup>102</sup> Lo que trajo como consecuencia el deterioro de la PyME.

Ahora bien, haciendo un recuento rápido del comportamiento de las exportaciones de mercancías en periodo 1940-1985, se observa lo siguiente: En el periodo de 1940 a 1950, se dio un aumento moderado de las exportaciones de mercancías, pasando de 159.8 a 738.7 millones de dólares; alcanzando para 1975 los 3062.4 millones de dólares. En 1980 las mismas sumaron 15,307.5 millones y en 1985 llegaron hasta 21,866.4 millones de dólares gracias a las exportaciones de petróleo.

La estructura por productos de las exportaciones mexicanas tuvo cambios considerables. En 1940 los minerales aportaron el 45% del total, seguidos de los agrícolas con el 20%, el petróleo 8%, las manufacturas con el 5% y otros no especificados el 22%. De 1950 a 1970 los agropecuarios y pesqueros contribuyeron con la mayor proporción, al superar un poco el 55%; los minerales perdieron importancia, de 26 a 14 por ciento del total en esos años; mientras que las manufacturas compensaron esa caída al ascender de 9.7 a 34.5 por ciento.

Se observa claramente que el lento crecimiento de las exportaciones mexicanas en la mayor parte del periodo 1940-1985, ha sido uno de los principales problemas de la economía mexicana que le ha impedido generar las

<sup>101</sup> En realidad, la política industrial promovió, en una primera etapa, las actividades tradicionales y la elaboración de insumos difundidos (siderurgia, fertilizantes, papel), luego la de productos de consumo duradero e intermedios y, por último, la de bienes de capital. Paulatinamente, al permitir en forma indiscriminada que la industrialización avanzara hacia etapas de mayor complejidad productiva y tecnológica, sin una selección programada de las ramas y los productos que era conveniente y posible producir en el país, los problemas estructurales se exacerbaban y el proceso perdió continuidad. En lugar de disminuir se aumentó la asimetría del comercio exterior, aumentó la heterogeneidad de la productividad intra e intersectorial y se elevó el déficit de financiamiento externo. Fuente: Totorita Nieto Daunc. Op. cit. p. 229.

<sup>102</sup> Villareal René. Op. cit. p. 91.

divisas suficientes para cubrir la insaciable demanda de importaciones que requiere la expansión de su aparato productivo.

La orientación exportadora de la industria nacional y en particular de PyME se vio también sumamente afectada, ya que el excesivo proteccionismo y las ganancias de un mercado cautivo provocaron una producción deficiente para un mercado interno en expansión y para sustituir importaciones en escala limitada; por lo que los beneficios extraordinarios de esta actividad significaron desatender la producción exportable.<sup>103</sup>

Así vemos, que durante todo este periodo, contar con un mercado cautivo creó un sesgo antiexportador por tanto, incapaz de producir las divisas necesarias para el desarrollo del país, y, en parte culpable de tener que recurrir al financiamiento externo.

Variables externas como la reducción del precio del petróleo y alzas en las tasas de intereses, aunadas a los desequilibrios acumulados en el proceso de industrialización, provocaron la crisis de 1982 y junto con esa terminaron las posibilidades de continuar con el mismo patrón de crecimiento.

1982 mostró los signos de agotamiento de los recursos tradicionales para financiar las importaciones: ya no fueron suficientes los recursos petroleros para mantener los niveles de importación, se deseaba sostener la capacidad de crecimiento de la economía en el mediano plazo, y se convertía en un imperativo de redefinición de la estrategia industrial orientada a la PyME que seguiría el país en los siguientes años.<sup>104</sup>

En este sentido, a partir de 1982 se emprende la reestructuración a fondo del sistema de protección a la industria tanto para corregir su orientación antiexportadora como para convertirlo en un instrumento para mejorar la eficiencia productiva.

Este año se convierte así en el parteaguas de una nueva etapa para la política económica y comercial de México; la modernización del sector industrial tanto para las pequeñas como para las medianas empresas es la apertura comercial que es la antesala al Neoliberalismo.

---

103 **BANCOMEXT.** Op. cit. p. 311-315.

104 *Ibid.* p. 92.

## **2. El Impacto de la Pequeña y Mediana Empresa en la Apertura Comercial (TLC)**

Las transformaciones tecnológicas y organizacionales que se han venido presentando en los procesos productivos así como en la forma de conducir los negocios a nivel internacional confieren a las pequeñas y medianas empresas un papel muy importante en la dinámica económica actual.

Las pequeñas y medianas empresas se definen como formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, que combinan capital de trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores. En los distintos países los criterios para esta definición varían según el número de trabajadores, volumen de negocios, total de activos y del balance y grado de independencia.<sup>105</sup>

Su importancia que para nuestra economía tienen estas empresas no es algo exclusivo de nuestro país. En realidad la pequeña y mediana empresa es importante prácticamente en todas las economías del mundo: muchas de las más desarrolladas o altamente exportadoras, han logrado insertar exitosamente a estas empresas en la competencia internacional. Sabemos de su impacto tan importante en Japón, en Italia, en Alemania y en general en los países de la Cuenca del Pacífico. con apoyos decididos, se ha logrado que tengan altos niveles de capitalización, así como tecnología de punta. Por ello en el marco de una economía global en nuestro país es tan necesario fomentar su desarrollo.<sup>106</sup>

La pequeña y mediana industria al estar ubicadas en todo el territorio nacional, permiten adoptar medidas de planeación de desarrollo regional más equilibrado, por lo que es importante impulsarias e integrarlas al desarrollo económico y al sector exportador del país.

Por su estructura, estas unidades productivas presentan una serie de ventajas y desventajas que influyen en su capacidad para enfrentar un entorno más competitivo. Las ventajas derivan principalmente de su capacidad para utilizar en forma eficiente los recursos humanos, de su destreza en el conjunto reducido

<sup>105</sup> "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía", en Mercado de Valores, Núm. 6, marzo 15 de 1993. p. 11.

<sup>106</sup> Las pequeñas y medianas empresas se han constituido en muchos países como pilar de crecimiento de sus economías. En naciones como Japón, Alemania e Italia, la presencia de estas empresas es significativa: en términos del número de establecimientos industriales representan más del 90% del total, absorben entre 60 y 90% del empleo manufacturero y tienen relevante participación en las exportaciones y el PIB industrial de cada una de ellas.

de productos o servicios en los que posee mayor competitividad, y sobre todo de su capacidad de adaptación y su flexibilidad para enfrentarse a las cambiantes condiciones de la demanda. En tanto que las desventajas provienen generalmente de un incipiente nivel tecnológico y organizacional, así como de bajos poderes de negociación y acceso a los recursos financieros en condiciones de igualdad con respecto de las unidades empresariales de mayor tamaño.<sup>107</sup>

A pesar de sus favorables condiciones, los enormes problemas que todavía enfrenta este subsector de la economía, han impedido su modernización dificultando por ende la capacidad para enfrentar con éxito la competencia internacional.

En este sentido resulta difícil pensar que estas ramas industriales por su tamaño por las condiciones en que se encuentra tengan la posibilidad de exportar directamente en el corto plazo, por lo que el impulso a la asociación entre ellas mismas o con las grandes empresas debe ser considerado como punto central en el proceso de modernización del aparato productivo y de la viabilidad de las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, la promoción de la pequeña y mediana industria se perfiló con una de las tareas prioritarias dentro del Programa de Modernización Industrial y Comercial (PRONAMICE) en donde se mencionan que a fin de fomentar la participación de estas empresas se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción, poniendo mayor atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo, ya sea entre ellas mismas o con grandes empresas, a fin de incrementar su capacidad de negociación y participación en los mercados nacionales e internacionales.<sup>108</sup>

Dentro de este marco de apoyo se elaboró también el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, cuyo objetivo es fomentar el desarrollo de estas empresas para que tengan una mayor participación en la economía nacional, que es una respuesta concreta de Nacional Financiera a las demandas de financiamiento y simplificación de trámites de estas empresas.

Por otra parte es importante señalar el papel que juegan las pequeñas y medianas empresas en el tratado de libre comercio, para llevar a cabo el intercambio comercial con Estados Unidos y Canadá.

---

<sup>107</sup> "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía", en Mercado de Valores, Núm. 6, marzo de 1993, p. 16.

<sup>108</sup> El empresario. Publicación semanal par a la pequeña y mediana empresa. Año 2, Núm. 54, 14 al 20 de junio de 1993.

El desarrollo de la industria pequeña y mediana en los últimos años, muestra que cuenta con importantes ventajas para enfrentar exitosamente el nuevo ambiente comercial, debido a que sus procesos de operación son más flexibles, lo que le permite adaptarse mejor y más rápidamente a los nuevos desarrollos tecnológicos, cuentan con un mejor control en sus costos de producción y sus esquemas de organización son menos burocráticos.

La promoción de la pequeña y mediana industria es una de las tareas prioritarias en el Programa de Modernización Industrial y Comercial del Gobierno Federal. Las empresas de menor tamaño constituyen el tejido fundamental de la actividad manufacturera y, además, son importantes generadoras de empleos.

#### **Principales características del TLC y su acceso a los mercados**

La industria pequeña y mediana tendrá acceso al mercado más grande del mundo, ya que los tres países suman una población total de 360 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto que asciende a 6 millones de millones de dólares, que representa entre el 20 y el 25% de la producción mundial.

El TLC eliminará las barreras para el tránsito de mercancías y aumentará el comercio y la inversión entre los tres países, asegurando un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte.

Producir para un mercado mayor permitirá ampliar la participación de las empresas pequeñas en las cadenas productivas, por su facilidad para adaptarse e integrarse a ellas.

La empresa pequeña y mediana tiene acceso a los insumos y maquinaria que no se producen en el país, sin pagar impuestos de importación.

El 42% de las importaciones que México desgravará de inmediato lo constituyen los insumos y maquinaria que no se producen en el país.

Los impuestos de importación para los productos terminados se eliminarán, más lentamente, con plazos adecuados, para que las empresas pequeñas se ajusten al nuevo entorno. Lo anterior dará seguridad en la producción de estas mercancías.

La desgravación conllevará un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y Canadá, beneficiando a empresas pequeñas que exporten directa o

indirectamente. Esto significa que las mercancías provenientes de países fuera de la región que quieran exportar a América del Norte tendrán que pagar aranceles, mientras que los productos mexicanos estarán exentos del pago de impuestos o éste será menor.

Por ejemplo, en el ramo textil los países asiáticos, además de estar sujetos a cuotas fijas de exportación, tendrán que pagar un arancel promedio de 11.4 y 16.5% para exportar sus productos a Estados Unidos y Canadá, respectivamente. En cambio, las empresas establecidas en México podrán exportar a Estados Unidos y Canadá sin las restricciones de cuotas y sin el pago de aranceles. Esto le da un importante margen a la industria mexicana para poder competir con los países asiáticos, en el mercado de Canadá y Estados Unidos.

### Reglas de Origen

Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado.

Uno de los objetivos de las reglas de origen es evitar la triangulación de mercancías, es decir, que un producto fabricado en el resto del mundo no sea comercializado en la zona con las ventajas que concede el Tratado.

En el Tratado se acordó que un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en alguno de los tres países. De no ser este el caso, se definieron y acordaron tres criterios para determinar su origen:

Estas reglas permitirán a la industria pequeña y mediana desarrollar una mayor actividad productiva, porque las reglas de origen fomentan la incorporación de partes y componentes nacionales en los procesos productivos. Además, las empresas de la región tendrán incentivos para cumplir con las reglas de origen e incorporar un mayor valor regional (valor agregado) a sus procesos de producción, por lo que se espera que desarrollen un número mayor de proveedores, subcontraten productos y apoyen con tecnología a las pequeñas empresas, entre otras medidas.

Las empresas pequeñas y medianas podrán realizar alianzas estratégicas y aprovechar los intercambios tecnológicos y otras formas de asociación con empresas extranjeras que les permitirán incrementar su eficiencia y competitividad.

La participación de las empresas pequeñas y medianas en el sector automotriz es importante en el sector de autotransportes.

El TLC eliminará las barreras al comercio de autopartes y eliminará las restricciones a la inversión en el sector, durante un periodo de 10 años.

En el tratado se reconoce el diferente grado de desarrollo de las economías y, por lo mismo, se otorgó al sector un amplio plazo para que pueda competir eficazmente en un mercado más abierto:

Estados Unidos desgravará inmediatamente el 81% de las importaciones mexicanas de autopartes. Del resto, el 18% será en cinco años y el 1% en 10 años.

México desgravará solamente el 5% de sus importaciones de autopartes de autotransportes en forma inmediata; el 70% en un plazo de cinco años, y el resto en 10 años.

La industria mexicana de autopartes tendrá garantizada, durante 10 años, una proporción del valor agregado de las empresas que ensamblan automóviles, es decir, de la industria terminal.

En los primeros cinco años, el valor agregado de la industria de autopartes deberá ser igual a un 34% del valor agregado de la industria terminal y, a partir del año 1999, se reducirá en 1% anual por el resto del periodo de transición (10 años), hasta llegar a 29% en el año 2003.

Así, se reconoció, en los hechos, los diferentes grados de desarrollo existente en los tres países. En autopartes, la regla de origen se sujetará a dos criterios alternativos: para algunas autopartes el origen lo conferirá el criterio de salto arancelario y, para otras, el de contenido neto regional.

A solo tres años de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC), es muy prematuro valorar el impacto real que se ha tenido. No solamente porque en un acuerdo de libre comercio trae consigo efectos estructurales a largo plazo, sino también el periodo que se puso en práctica y en un momento en el que otros factores económicos habían cambiado el ambiente económico (recesión, altas tasas de intereses reales necesarios para contener las presiones inflacionarias), la eliminación de las barreras al comercio tiene como consecuencia una serie de efectos en cadena sobre la estructura productiva de los países involucrados, afectando de manera distinta a todos los agentes económicos.

TLC ha favorecido a ciertos sectores productivos, sin embargo distintos sectores de la actividad económica han expresado sus temas por el impacto de la pequeña y mediana empresa ya que no han participado substancialmente en la actividad exportadora; se han detectado empresas que podrían verse seriamente afectadas, muchas de ellas ha quebrado desde el ingreso al GATT, esto se debe entre otras razones a:

- Ineficiencia de financiamiento.
- El 70% consideraron que el pago de impuestos es inadecuado.
- 22% utilizan tecnología de punta.
- 12% trabajan con tecnología obsoleta.
- La mano de obra ha dejado de ser la principal ventaja competitiva frente al exterior.
- Sólo el 9% de las empresas consideraron que su personal está más calificado que los estadounidenses.
- Problemas de contrabando.
- Mala calidad.
- No hay inversión extranjera suficiente para financiarse
- Se teme que muchas empresas dejen de producir y se dedican a comercializar.

El efecto que causa el TLC sobre el financiamiento de la PyME es incuestionable, pues estos tendrán que considerar varios aspectos importantes tales como la planeación, inversión, costos, organización y administración. En lo que toca a los recursos financieros es evidente que estas empresas se están preparando para alcanzar un grado de competitividad más alto, de alguna u otra manera tendrán que efectuar inversiones, independientemente de la fuente de la que provengan, lo que altera la administración financiera que se venía manejando en virtud de los cambios que surjan con motivo del logro de la competitividad que

deberán reflejarse en un mejoramiento concreto de las condiciones de bienestar de las empresas y por lo tanto de la industria en general.

### **3. Las posibilidades de que se incorporen a futuro las PyME al mercado internacional**

Por la importancia que representan como posibilidad de participación de las PyME en los mercados internacionales analizaremos las posibilidades para exportar se representan de dos maneras.

**EMPRESAS INTEGRADORAS:** El objeto de estas empresas es conjuntar esfuerzos para la integración de unidades productivas de escala pequeña y mediana y realizar gestiones y promociones orientadas a la utilización óptima de sus instalaciones. Busca también proporcionar servicios los cuales no podrían tener acceso, porque sus costos impactarían negativamente a la oferta de sus productos o servicios.<sup>109</sup>

**SUBCONTRATACIÓN:** Se entiende como la realización comercial que se establece entre dos empresas en virtud de la cual una de ellas (contratista) encarga a otra (subcontratista) la fabricación de partes o piezas o el desarrollo de una operación. Bajo este esquema, se pretende apoyar la integración de cadenas productivas y afirmar su establecimiento en aquellas ramas o actividades susceptibles de desagregar sus procesos, a fin de articular empresas de menor escala con las de mayor tamaño y por este medio propiciar la especialización industrial, así como el desarrollo y asimilación tecnológica.<sup>110</sup>

La subcontratación no es solo un proceso que debe aplicarse en intercambios internacionales. Es un esquema que dentro del actual proceso de globalización, ayuda a una integración de la planta productiva hacia adentro, para hacerla más competitiva hacia afuera. Esta situación permite la posibilidad de apoyar al exportador indirecto, al ofrecerle al productor que abastece al exportador directo las mismas condiciones.

<sup>109</sup> Espinoza Villareal Oscar. *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*. Ed. FCE, México 1993. p. 114.

<sup>110</sup> SECOFI. Subcontratación de procesos y productos industriales. p. 4.

El apoyo de los exportadores indirectos en México ha permitido integrar a empresas medianas y pequeñas al proceso de comercio exterior, que de otra manera quedarían fuera de toda posibilidad de competir.<sup>111</sup>

Estas formas de organización, cobran mayor importancia al considerar que con la apertura de nuestras fronteras e incorporar nuestro mercado interno al mundial cada vez más globalizado y poniendo a competir a la pequeña y mediana empresa tanto a nivel nacional como internacional, buscando su mayor eficiencia para que en la medida de lo posible hicieran exportadoras y más participativas en los esquemas de producción compartida.

Nuestro esfuerzo se debe encaminar entonces, a alcanzar mejores niveles de competitividad, que pueden obtenerse realizando asociaciones inteligentes con el grueso de la industria nacional conformada por la pequeña y mediana empresa.

La asociación o integración de las empresas no es más que un esquema de celebración recíproca que permita sumar posibilidades y ventajas con el fin de producir, comercializar, prestar servicios o invertir, a fin de lograr mantenerse no solo en el mercado nacional sino también internacional.

En este sentido se requiere impulsar la asociación como punto central en el proceso de modernización del aparato productivo y de la viabilidad de las pequeñas y medianas empresas estas podrán adaptarse más rápidamente a los cambios, a las corrientes del comercio al tiempo que permite la diversificación de su producción, incorporando las nuevas formas de producción.<sup>112</sup>

Un alto porcentaje de las exportaciones mexicanas las realizan las grandes empresas mexicanas, pero se apoyan en insumos que les proveen las pequeñas y mediana empresas. Esta producción compartida para exportación es la que se debe impulsar y fomentar para incrementar la participación de las empresas pequeñas y medianas dentro del total de exportaciones mexicanas. De esta forma, se exporta sin tener la necesidad de incurrir en la inversión tan grande que se requiere cuando se trata de ingresar en forma directa.

Al mismo tiempo se debe fomentar la asociación entre ellas mismas (mediante esquemas como el de integradoras) para constituir cadenas productivas eficientes, que les permitan un acceso más directo a los mercados internacionales.

---

111 Colegio Nacional de Economistas, "Conferencias Sobre el Comercio Exterior en México", 1982.

112 Palabras del Presidente Carlos Salinas de Gortari en la II Gira temática sobre proyectos de impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. En Mercado de Valores, México año LII, marzo 15 de 1993, p. 5.

Necesitamos entonces de una industria competitiva que aproveche al máximo las ventajas comparativas que indudablemente tenemos en varios sectores, para lo cual se necesita emprender no solo una modernización de la planta industrial a través de la incorporación de nuevas tecnologías, sino articular las cadenas productivas a través de alianzas estratégicas que promuevan la interrelación empresarial promoviendo de esta forma un esquema que incorpore a la tarea exportadora a la pequeña y mediana empresa.

Entre otras líneas estratégicas orientadas a apoyar directamente a estas empresas en sus iniciativas para modernizar sus métodos de producción y mercadeo para incursionar en los mercados externos, se mencionan las siguientes:

- i. Fomento a la integración de cadenas productivas.
- ii. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica.
- iii. Promoción de exportaciones.
- iv. La negociación de acuerdos comerciales internacionales.

Estas empresas se tienen que enfrentar a los retos externos en los cuales deben de producir bienes de mayor calidad y alto contenido tecnológico, como mantener y generar condiciones atractivas para la inversión tanto nacional como extranjera, ante la agilización de la competencia internacional en los mercados de bienes intensivos de mano de obra. Por todo lo anterior es conveniente replantear la visión del crecimiento de la competitividad industrial con base en una política industrial activa de orientación regional toda vez que facilitará a las empresas la posibilidad de producir bienes acordes con los estándares internacionales.

En este sentido sería interesante crear un programa integral más ambicioso que apoye a la pequeña y mediana empresa, para que con alianza estratégica fomente su capacidad productiva y abastezca eficientemente al mercado nacional, y una vez fortalecida busque su proyección a los mercados internacionales.

El nuevo entorno económico y comercial de México abre grandes oportunidades para sus empresas, pero también graves riesgos. Las oportunidades se encuentran en las líneas de la modernización, la expansión de la empresa, la penetración a los mercados y el éxito al competir con compañías extranjeras. Los riesgos van desde el descenso del margen de utilidades o la pérdida de la posición en el mercado interno, hasta la posible desaparición de la empresa.

El reto es internacionalizar la planta productiva nacional, la cual habrá que ajustar los procesos de compra, producción y comercialización a las exigencias del mercado mundial. El predominio de las empresas pequeñas y medianas constituye la principal fortaleza de México. Su flexibilidad operativa y su capacidad para especializarse en diversas etapas de la producción son los factores estratégicos para su incorporación eficiente al comercio internacional.

Las experiencias de Italia, España, Japón, Alemania y Estados Unidos en materia de modelos de asociación industrial para exportar y penetrar mercados externos, o de fórmulas para vincular a las pequeñas empresas con las medianas y grandes, son evidencias de éxito que bien podrían adaptarse a las condiciones particulares de la economía mexicana. Se presentan algunos comentarios sobre las experiencias de estos países, para retomarias a las PyME en México.

### **La experiencia de Italia**

En Italia las pequeñas y medianas empresas, que representan 99% de las entidades productivas, realizan 60% de las exportaciones manufactureras. En ese país cuatro de cada diez empresas pequeñas y medianas exportadoras están asociadas a uno o más grandes consorcios.

Es importante el grado de integración vertical entre empresas de distinto tamaño partió de una política de fomento industrial basada en la canalización de recursos en términos blandos y en otro tipo de apoyos. Como resultado, Italia impulsó un cambio estratégico en la organización de su sistema productivo.

La clave del modelo italiano es el encadenamiento del proceso productivo con base en la subcontratación de las distintas fases de fabricación de un producto. En el caso de los muebles, por ejemplo, una empresa se encarga del diseño, otra del corte y el maquinado, una más del ensamble y a la acabado, pero todas vinculadas por un mecanismo de subcontratación.

Hay que destacar que las pequeñas empresas italianas no dependen de una sola grande, ni se especializan en un solo producto, sino que están ligadas con empresas de gran tamaño que producen bienes diferenciados.

Italia cuenta con consorcios formado por pequeñas y medianas empresas que se asocian para obtener beneficios en común en materia de información, investigación y desarrollo, comercialización y financiamiento. Por tanto, hay consorcios dedicados a la exportación, al aseguramiento de crédito y a la difusión de tecnología. El capital lo aportan los socios, mientras que los gastos de

operación los cubren las asociaciones empresariales, el gobierno o los propios agremiados. Los consorcios dedicados a asegurar los créditos provenientes de la banca comercial son un fondo de garantías constituido a partir de las aportaciones de los afiliados y de los gobiernos regionales.

### **La experiencia de Japón**

A diferencia del caso italiano, que se caracteriza por la producción en cadena con base en la subcontratación de procesos el modelo japonés es un elaborado sistema de subcontratación que consiste en ligas múltiples con las pequeñas y medianas empresas del país.

Se trata de una red de vinculación industrial en forma de pirámide. En el punto más alto de ésta se encuentra una empresa primaria de montaje, la cual alcanza hasta un quinto nivel de subcontratistas con más de 30,000 empresas participantes. Se considera que este tipo de articulación industrial es uno de los sistemas productivos más eficientes del mundo.

En 1987 formaron parte de este modelo de subcontratación 56% de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero (378,000).

Este modelo industrial se complementa con las grandes comercializadoras (sogo-shoshas) que, vinculadas con los grandes grupos de inversión del país, se encargan de la mercadotecnia internacional de los productos japoneses. Esas nueve sogo-shoshas facturan más de 50% de las exportaciones y realizan más de las dos terceras partes de las importaciones del país.

### **CONCLUSIONES**

Durante el desarrollo de este trabajo se ha podido constatar que a mediados de la década de los ochenta, el país inició un gran viraje en la conducción de su economía, ha sido el resultado de las necesidades que demanda el país, a raíz de la utilización del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, así como la necesidad de que se incorporen las pequeñas y medianas empresas a la cadena de exportación y participen activamente en el proceso de globalización económica en general, así como de la apertura comercial en lo particular, mediante la instrumentación de estrategias para desarrollar la planta productiva, como de fomento a las exportaciones de estas empresas, con la repercusión de este cambio, ha permitido una mayor y mejor producción industrial y la posibilidad de que los productos mexicanos tengan acceso a los mercados internacionales.

En este sentido, el análisis y las consideraciones presentadas en esta investigación nos ha permitido llegar a las siguiente conclusiones:

1) El proceso de Globalización en el que se encuentra inmersa la economía internacional a partir de la década de los setentas, y que se caracteriza por la internacionalización de los procesos productivos y financieros y por la creciente interdependencia entre las naciones, ha impuesto cada vez mayores presiones a los gobiernos para que liberen sus políticas relativas a las transacciones internacionales y para que se alineen a las prevalecientes en las principales naciones comerciales.

Así, la tendencia internacional está constituida por un conjunto de reformas dirigidas a modificar la intervención gubernamental, abandonando la planeación central, en favor de una economía basada en principios de mercado.

En este panorama de cambios, todas las naciones del mundo se han visto obligadas a modificar y adecuar las políticas económicas y comerciales que venían desarrollando desde finales de la Segunda Guerra Mundial.

Particularmente, las naciones en desarrollo han tenido que afrontar el reto de ajustar sus estructuras económicas y comerciales, considerando que por muchos años adoptaron un modelo de desarrollo basado en la "sustitución de importaciones" que los mantuvo aislados de las transformaciones internacionales ocasionándoles severos desequilibrios tanto internos como externos.

2) México inicio su proceso de cambio estructural a partir de la década de los ochentas, en respuesta a las necesidades de una economía caracterizada por severos desequilibrios macroeconómicos y un desajuste de industrialización y comercio, que bajo el modelo de "sustitución de importaciones" condujeron a la ineficiencia productiva y al aislamiento de la industria respecto de los acelerados progresos del resto del mundo.

Con la instrumentación de la nueva política industrial y de Comercio Exterior, que inicio con Miguel de la Madrid y continuo con Carlos Salinas de Gortari, se busco lograr la transformación de la planta productiva nacional a fin de alcanzar mayores niveles de eficiencia y competitividad: así como incrementar en forma sostenida las exportaciones no petroleras, sustituir importaciones y diversificar mercados de exportación.

Sin embargo, los dos últimos sexenios en los que se ha desarrollado esta política no han logrado conformar una planta industrial articulada y competitiva que

responda verdaderamente a las necesidades de un mercado interno más competido por el proceso de apertura y con serios obstáculos para incorporarse a los mercados internacionales.

De hecho seguimos contando con un Comercio Exterior poco diversificado en cuanto al orden y destino de las mercancías que comerciamos con el extranjero, ya que más de un 90% del mismo se sigue realizando con Estados Unidos. Y nuestras exportaciones, han sido dirigidas por un puñado de empresas transnacionales que concentran el boom exportador en un número muy reducido de productos.

Por otra parte cabe señalar que después de casi veinte años de planeación y política industriales destaca la incapacidad de los planes para, en realidad conducir un cambio suficientemente rápido y significativo hacia una estructura industrial más eficiente y descentralizada.

En general, los instrumentos (o su aplicación) han sido por demás débiles y cuando éste no ha sido el caso, como con la apertura indiscriminada, han incurrido en el error de "tirar al bebé con el agua sucia". El gobierno actual ha presentado un plan que parece ser una opción intermedia entre planeación del régimen De la Madrid y la de la administración anterior. El Propice puede ser un plan realista. Sin embargo, la carencia de una política industrial clara deja en cierta medida el desarrollo nacional a la deriva. Incluso los países que supuestamente no han tenido una política industrial activa han apoyado su desarrollo en un conjunto de programas que han aplicado su desarrollo en un conjunto de programas que han aplicado con eficiencia y eficacia (por ejemplo, los programas agrícolas y tecnológicos de Estados Unidos).

El Propice contiene algunas medidas que pueden ser positivas pero que difícilmente cambiarán el panorama de la industria nacional en el corto o mediano plazo. En realidad, se trata de los mismos objetivos de integración, competitividad, descentralización y exportación industrial, y de (casi) los mismos mecanismos de concertación con los grupos privados. Se podría decir que esperar del nuevo plan lo contrario sería excesivo y que ello incluso podría conducir a modelos planificadores autoritarios y también ineficientes. Puede ser. Empero, la pregunta es por qué un país como México no puede establecer mecanismos de promoción y concertación que, como en otros países -por ejemplo, los llamados tigres asiáticos- conduzcan a la transformación eficiente y acelerada de la estructura industrial.

Se señala que es probable que la incapacidad tradicional de la política industrial se relacione con la falta de cuando menos tres factores: a) una suficiente continuidad y profesionalización del personal a cargo de la política

industrial; b) mecanismos de evaluación que dejen de ser endogámicos a los sectores público y privado e incorporen más a los ciudadanos—consumidores, y, en términos más generales, c) una suficiente capacidad político—administrativa para actuar en favor de los intereses nacionales y no de grupos.

Todo esto por supuesto no implica que México esté en un callejón sin salida. Por ejemplo, el Propice puede constituirse en la brújula general que guíe el desarrollo de mecanismos más específicos de promoción, sin que impliquen subsidios o un proteccionismo. Esto siempre y cuando se desarrollen mecanismos menos endogámicos que aseguren su aplicación efectiva y eficiente.

3) La pequeña y mediana industria en México, puede detectar algunos problemas que se plantean en éstas empresas, además de que éstos limitan su desarrollo, su eficiencia, así como su contribución al PIB de nuestro país.

Como consecuencia de su bajo nivel de desarrollo éstas empresas presentan un número considerado de problemas, sin embargo considero que los obstáculos más importantes que presentan son los siguientes:

\* **FINANCIEROS:** Este es uno de los mayores problemas que presentan éstas empresas, debido básicamente a su propia informalidad, y a que en muchos casos no cuentan con criterios de rentabilidad. Por consiguiente, van a contar con un limitado acceso al crédito institucional, principalmente al que proviene de la banca comercial.

Una de las causas de ésta restricción a estas empresas, principalmente a la microindustria, es precisamente que carecen de garantías tradicionales suficientes, por tanto se presentará dificultad y en muchos casos se negará el otorgamiento de crédito.

Principalmente en lo que se refiere a la micro y pequeña empresa debido a que no cuentan con el apoyo de créditos directos recurren en ciertos casos a préstamos de particulares o intermediarios financieros, los cuales cobran tasas de interés muy altas.

De aquí se desprende que éste sector tendrá un limitado uso de los apoyos e incentivos que ofrece el sector público, ya sea, por insuficiente información, complicada tramitación y centralización administrativa.

Asimismo la pequeña y mediana industria enfrenta un mayor costo financiero por tasas de interés muy altas y periodos de amortización más cortos que los que se otorgan a las grandes empresas.

\* **ADMINISTRACIÓN:** Una de las principales limitaciones de estas empresas es su raquítica administración.

Por lo general la organización de éstas empresas no tiene orden, sistemas ni manuales. Cuentan con una administración poco actualizada y sistematizada que va a ocasionar dificultades para evaluar resultados, así como la aplicación de métodos modernos de costeo, producción y mercadería; carecen de planes y controles; ausencia de personal calificado y especialización administrativa.

Este es uno de los graves problemas de los negocios pequeños que no cuentan con conocimientos de gestión administrativa y por consiguiente capacidad de negociación.

\* **TECNOLOGÍA:** Los aspectos de carácter técnico cuentan mucho en el desarrollo de éstas pequeñas y medianas empresas, principalmente en el actual proceso de modernización que está planteando nuestro país.

Por lo regular éstas pequeñas y medianas empresas tienen una escasa cultura tecnológica y por tanto cuentan con un bajo nivel de desarrollo tecnológico.

Esto conlleva a una subutilización de la capacidad instalada causada por la obsolescencia de las tecnologías aplicadas, la escasa posibilidad de programar la producción así como el acceso limitado a los servicios de ingeniería y consultoría.

\* El pequeño y mediano empresario presentan resistencia al trabajo en grupo y no consideran necesario formar alianzas estratégicas.

\* Estas empresas cuentan con bajos estándares de productividad y calidad.

\* Por lo general presentan una tendencia a la improvisación tienen mucha resistencia al cambio y a la expansión.

\* Su estructura promocional y publicitaria es bastante débil.

\* Su participación dentro de los mercados de exportación es muy limitado, pues en la mayoría de los casos no existe dicha colocación de sus productos en el exterior.

\* Otro de los problemas que se considera en éste sector es que existen una insuficiente articulación entre la gran industria y las pequeña y mediana industria.

\* En muchas ocasiones la motivación principal de la producción es la de subsistencia, pero no el mercado, por tanto lo que se vende es marginal y no existen condiciones ni motivación para que éstas empresas crezcan.

A pesar de la importancia que se ha otorgado al sector externo de la economía en los últimos años, este no ha crecido significativamente, ni se ha proyectado a los niveles esperados debido a que :

Se carece de una real política industrial que aliente la modernización y competitividad que demanda la planta productiva.

4) El indiscriminado proceso de apertura comercial lejos de estar transformando a México en un país exportador, lo está convirtiendo mas bien en un receptor de importaciones que ha terminado por generar un déficit externo. Y si bien la mayoría de estas compras (por lo menos las de bienes de consumo) están beneficiando a los consumidores mexicanos con precios y calidades superiores a los artículos de elaboración nacional, las compras al exterior de maquinas y equipos para la reconversión industrial no se están traduciendo necesariamente en exportaciones.

Los programas que sustentan el marco normativo de la política comercial (Plan Nacional de Desarrollo y programa para la Modernización Industrial y el Comercio Exterior), han sido en muchos casos documentos de carácter indicativo más que de apoyo práctico, considerando que los mecanismos específicos conducentes al logro de las metas propuestas no se han adoptado con todo el vigor necesario.

A pesar de existir apoyos específicos en materia de promoción a las exportaciones, ninguno de ellos ha tenido las características y fuerza para considerarse como un verdadero programa de promoción que se ve reflejado en un incremento real de nuestros productos exportables. Por ejemplo, en los programas financieros para la exportación el crédito sigue muy caro y la mayoría de la veces inaccesible, considerando las limitaciones de las empresas en cuanto a capacidad de pago y excesivo número de garantías para otorgárselos; y los

programas institucionales (PITEX, ECEX, ALTEX, DRAW-BACK, COMPLEX Y SIMPEX), no se ajustan a las necesidades del exportador toda vez que los tramites burocráticos son excesivos y dificultan la accesibilidad y funcionalidad de los mismos.

Existe duplicidad en las funciones de las entidades orientadas a promover las exportaciones, lo que obstaculiza la capacidad de acción de los exportadores.

De esta forma, a la fecha el sector exportador en México enfrenta severas dificultades entre las que se encuentran: financiamiento escaso y con altos intereses, falta de tecnología, falta de conciencia y cultura exportadora, desarticulación entre industrias, una comercialización internacional deficiente, concentración de mercados, infraestructura inadecuada, entre otros.

Así, el éxito en el fomento y promoción a las exportaciones, que sustente la real, diversificación de nuestros productos en el exterior, se dará en la medida en que:

I) Se promueva una nueva política industrial que además de la estabilidad macroeconómica, considere las necesidades de un entorno propicio, moderno y suficiente que impulse la competitividad de las empresas, actuando de esta forma en los campos de infraestructura, transporte, educación, financiamientos, tecnología etc.

Asimismo, la política comercial que se ha enmarcado dentro de una política de promoción de exportaciones como estrategia en la política económica del gobierno mexicano que vincula al país con el exterior, implica al mismo tiempo la modernización de la planta productiva para el apoyo consistente a las exportaciones.

Esto considerando que sin una industria consolidada y eficiente al interior, difícilmente tendremos productos que promover en los mercados que se han abierto con la negociación de acuerdos comerciales y programas de fomento a las exportaciones.

II) Se promueva realmente la concertación y el dialogo (con atención a las demandas) entre el sector público y privado, a fin de identificar y dar solución a los problemas que obstaculizan el Comercio Exterior.

iii) Se trabaje en la uniformidad de todas las actividades relacionadas con el comercio Exterior, pugnándose sobre todo por la eliminación de tramites burocráticos.

iv) Se perfeccionen y amplíen los mecanismos de promoción, de acuerdo a las demandas de la comunidad exportadora, buscando ante todo agilizar los procedimientos operativos que permitan un mas rápido acceso y seguimiento de los mismos.

v) Se trabaje más en la creación de programas específicos de apoyo a las empresas pequeñas y medianas, para que participen en las exportaciones mediante esquemas de integración o como exportadores indirectos.

De hecho, resulta difícil pensar que estas ramas industriales por su tamaño y por las condiciones en que se encuentran tengan la posibilidad de exportar directamente en el corto plazo, por lo que el impulso a la asociación entre ellas mismas o con las grandes empresas debe ser considerado como punto central en el proceso de modernización del aparato productivo.

De no considerarse los factores antes señalados, la apertura comercial y la entrada en vigor de los tratados y acuerdos comerciales que hasta ahora ha negociado México, con otros países del mundo lejos de representar una oportunidad para nuestros productos, incrementaría la penetración de productos extranjeros en nuestro país, y las exportaciones no tendrán ese crecimiento esperado a través de la apertura comercial y de la diversificación de mercados vía acuerdos comerciales.

Así, la única posibilidad para convertir al país exportador altamente competitivo, es el de la modernización y reconversión de la industria o dicho en otras palabras en el de orientar la estructura productiva, de comercialización, reglamentación y mentalidad con que cuenta el país hacia los mercados externos.

Por último es importante considerar el camino para internacionalizar la planta productiva de México es promover el desarrollo y el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas para vincularlas productivamente con las grandes empresas exportadoras y convertirlas así en exportadoras indirectas.

Desde luego que estas propuestas requiere de una política industrial definida que propicie, fomente y regule la relación industrial entre empresas de distinto tamaño. Se necesita un modelo de apoyo integral -financiero, fiscal y administrativo- que promueva la integración a la cadena productiva de exportación

con eslabones mexicanos lo suficientemente flexibles y económicos para incursionar en el mercado mundial.

Es indispensable reconocer que el problema de atraso y de la ineficiencia productiva de las pequeñas y medianas empresas no sólo se solucionará con recursos crediticios suficientes y baratos. Se deben instrumentar mecanismos que incluyan la prestación masiva de servicios de capacitación e información y el fácil acceso a la tecnología y a la asistencia técnica.

Por otra parte, es recomendable considerar ahorros tributarios por concepto de inversiones en desarrollo tecnológico, modernización, asistencia técnica, etc., así como también la posibilidad que una empresa facture con IVA cero cuando forme parte de una cadena productiva de exportación.

De cualquier manera, el eje motor de la nueva política industrial debería ser un mecanismo de concertación y coordinación entre los sectores públicos y privado para conjugar capacidades técnicas e institucionales. Asimismo, la condición de éxito de este proceso de cambio, es el compromiso real de las pequeñas y medianas empresas para adoptar una actitud agresiva y con una visión para incorporarse a la competitividad por los mercados en el proceso de la "globalidad".

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

- Ayala José. Estado y Desarrollo. F.C.E. México 1988.
- Bález Gorostira Jorge. La Revolución Mexicana. 1a. ed. 1972 México, Ed. Época.
- Blanco José Joaquín y Wolden Berg José (copiladores). México a fines del siglo. Tomo II 1ª ed. 1972 México Ed. Época.
- Bartlett, C.A. y Ghoshal, S. Las empresas sin fronteras la solución transnacional. McGraw-Hill, 1991.
- Bernal Ignacio. Protection, industrialización an Cooperation, A Mexican Poin of Vieu. Offset 1981.
- Bernal Sahagún, Víctor M. et, La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. Alternativa o destino. México 1990. Siglo XXI. México, D.F.
- Brenner Anita. La Revolución en Blanco y Negro. 1a. ed. en español. 1985, Ed. F.C.E.
- Calva José Luis. El Modelo Neoliberal Mexicano. 2a. ed. enero 1995. Ed. Juan Pablos Editores. México, 1995
- Calva José Luis. Globalización y Bloques económicos Realidades y Mitos. 1a. ed. abril 1995. Ed. Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, PEDEI.
- Clavijero Fernando y I. Casar José. La industria mexicana en el mercado mundial elemento para una política industrial. Ed. Fondo de Cultura Económico. 1983.
- Clavijero Quiroga Fernando, Fernández Pérez Manuel. Política Industrial en México. Colegio de México 1a. Ed. p. 236.
- Centro de investigación para el Desarrollo (IBAFIN). Hacia una política industrial alternativa para el futuro. la competitividad como objetivo. Ed. Diana. p. 109-119.
- Centro de investigación para el desarrollo A.C. El reto de la globalización para la industria mexicana. 1a. ed. enero 1989. Ed. Diana.

- Colegio de México ITM. La política industrial en México. SECOFI. 1994.
- Conchelo José Ángel. El TLC un callejón sin salida. Grijalbo, México, D.F. 1992.
- Claude Betailon. Villet etcampaque dans La Region de México, Authropos, París, 1971.
- Coplamar. Necesidades esenciales en México en 5 Vol. de. siglo xxi México. 1982.
- Cortellese Claudio. El proceso o desarrollo de pequeña y mediana empresa CEPAL.
- Cosío Villegas Daniel. Historia Moderna de México. Ed. Diana, México 1982. p.27.
- Chacholiados Miltiades. Economía Internacional. Ed. McGraw-Hill p. 13-33.
- Dávila Alejandro. Liberación Económica y Estabilidad del Sector Externo en México. Ed. F.C.E. México 1990.
- Diccionario economía Política. Tomo I. Ed. Alfredo Ortells. 1982.
- Espinoza Villareal Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Ed. F.C.E. México 1993. p. 114.
- Godínez Enciso Andrés, Gallardo Velázquez Anahí. Perspectivas de la empresa y la economía. 1a. ed. 1995. Universidad Nacional Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.
- I. Casar José, Marquez Padilla Carlos. La organización industrial en México. Ed. Siglo XXI 1a. ed. 1990.
- INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México México 1991.
- INEGI, Estadísticas Históricas de México, T.L. México 0985-
- John M. Keynes. Teoría de una economía monetaria. Ed. Águila.
- J.S. Mill. Principles of Political Economy. Londres, 1948, 7a. ed. 1987. Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Kessel Georgina ITM. Lo negociado del TLC. 1a. ed. 1994. Ed. McGraw-Hill.
- López Rosado Diego G. Curso de Historia Económica de México. Textos Universitarios México 1973. Ed. UNAM. p. 215.

- Marquez, B. Viviana. Compiladora. Dinámica de la Empresa Mexicana. Respectivas políticas económicas y sociales. Colegio de México. 1a. ed. México 1979. p. 442.
- Marx Carlos, El Capital. Tomo I. ed. F.C.E. 1960.
- Meyer Jean. La Revolución Mexicana 1910-1940. 1a. ed. 1973. Ed. Dopesa.
- Mill J.S. Principles of Political Economy. Londres, 1948, 7a. ed. 1871 (traducción española: Principios de Economía Política) F.C.E.
- O. Hirschmann, Albert. De la Economía a la Política y más allá. México, Fondo de Cultura Económica, 1984, Cap. III. p. 57-81.
- Reyes Ponce Agustín. Administración de Empresas. Ed. Limusa.
- Rojas García Antonio. Tratado de Economía Industrial. Ed. Trillas 1983.
- Posner. M.V. trade on technical change. Oxford Economic papers october 1961.
- Puga Cristina y Tirado Ricardo. Evaluación del Estado Mexicano. Consolidación 1940-1993. Tomo II. Ed. El Caballito.
- Ruiz Durán Clemente. Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México. Ed. Nacional Financiera México.
- Ruiz Durán Clemente y Kagani. Potencial Tecnológico de la micro y pequeña empresa en México. México. NAFIN, 1993.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.
- SECOFI. Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional con información de la Subdirección de Finanzas del IMSS
- S. Yip George. Globalización estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional. Grupo editorial Norma.
- Schumpeter, R.A. en Ramírez G. Lecturas sobre el Desarrollo Económico. Ed. F.C.E. p. 73
- Schumpeter J.A Treorie der wirtschaftlichen entwicklung 1912. 2a. ed. Lipsia 1926. Fondo de Cultura Económica.
- Serra Jaime. La Política Industrial en México. SECOFI 1994.
- Tames Ramón, diccionario de Economía. Ed. Alianza.

- Tello Carlos. La Política Económica en México 1970-1976. ed. Siglo XXI. 1983.
- Trejo Reyes Saúl. El Futuro de la Política Industrial en México. El Colegio de México. 1a. ed. 1967.
- Villarreal René. México 2010 de la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial. Ed. Diana. 1a. ed. México, D.F. p. 299.
- Villarreal René. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1935), un enfoque estructuralista. México, CIDE 1986
- Womack, John. The Mexican Economy during the Revolution 1910-1920. Marxist Respectives, Cambridge 1991.
- Zaid, Gabriel. Hace falta empresas creadoras de empresarios. México, Ed. Océano, 1995. p. 81.

## **TESIS**

- **Alvarado Rodríguez Ma. Soledad.** Política Instituciones e Instrumentos Crediticios del Sistema Bancario para el Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1990-1995. Facultad de Economía.
- **Andrade Sala Venia, Juan Carlos.** Sustitución de importaciones y dependencia en América Latina (México). Escuela Nacional de Economía. UNAM 1972. p. 177.
- **Cueva Cuellar Julio.** La protección industrial y la exportación de manufactura. Facultad de Economía 1975
- **Escobar Zavala, Armando.** La formación del Estado Oligárquico en México. 1976. Escuela Nacional de Economía.
- **Espino Brasio Juan Manuel.** Estructura y Funcionamiento de la PyMI en México, 1970-1990. UNAM Economía 1992.
- **Espinoza Vilchis, Alberto.** El Proteccionismo a la pequeña y mediana industria el caso de México, 1940-1982. Facultad de Economía 1987.
- **Gómez Gómez Hilario.** La pequeña y mediana industria y la industrialización. Facultad de Economía 1968.
- **Jiménez Pineda Adriana.** La Apertura Comercial de México como expresión externa del Modelo Económico Neoliberal. Facultad de Economía 1996.
- **Mata Carrillo Leoncio.** Crecimiento Económico a través de la pequeña y mediana industria en México. Facultad de Economía, UNAM. México, D.F. 1977. p. 119.
- **Mena Fernández Varela, Jorge.** Cambios estructurales de la micro y pequeña industria a consecuencia de la Apertura Comercial. Escuela de Administración, Universidad Intercontinental. México D.F. 1992. p. 148.
- **Mesa Mesa Hugo.** Formación de Profesionales en comercialización para las pequeñas y mediana empresa ante el reto del TLC.
- **Ochoa, Hernández María.** "Las Empresas de Comercio Exterior y el contexto de la Economía Internacional 1982-1992". Tesis UNAM 1994.
- **Rubio Rojas Leopoldo.** El desarrollo Industrial desequilibrado de México. La Concentración Industrial. Facultad de Economía, UNAM. México D.F. 1978. p. 198.

- San Juan Reyes. La pequeña y mediana industria y la política industrial en México. Facultad de Economía 1989.
- Spekman Guerra Mónica. Consideraciones de la pequeña empresa. UNAM, Economía, 1990.

## REVISTAS

- "Abasto y Aliento". Enlace. Enero-Febrero 1996 año 1d. núm. 1.
- Alcalá Quintero, Francisco. "Régimen Fiscal o Industrialización", Mercado de valores, 7 de agosto de 1967.
- Anaya Díaz, Alfonso. (1988) "Pequeña y mediana industria en México: tendencia a nivel sectorial y de rama". Investigación económica núm. 185. Fac. economía. UNAM. JULIO-SEPTIEMBRE 1988.
- Asociación mexicana de casa de bolsa. "La capitalización de empresas pequeñas y medianas a través de sociedades de formación de capital". Revista mercado de valores, año 51, núm. 5, marzo 1991.
- Arrendadora Pragma. S. A. de C. V. Programa "Una arrendadora para la micro y pequeña empresa". Revista Foro para el Desarrollo de la empresa. año 1, núm. 12. dic. 1993.
- Calderón Martínez Antonio, "Mercado Común Europeo" en documento de trabajo Coordinado por Cid Capetillo, México, 1989. p. 16.
- Castillo M, y Castellase (1988). "La pequeña y mediana en el desarrollo de América Latina, revista de la CEPAL. p. 139.
- Centro de Estudios económicos del Sector privado, A.C. "Algunos Impactos de TLC sobre el sector manufacturero en México, E.U.A. y Canadá", Revista ejecutivos de finanzas, año XXI, núm. 5. año 1992.
- Ciencia y Desarrollo. "Los paquetes Tecnológicos como instrumentos de innovación" núm. 87. 1987.
- Colegio Nacional de Economistas. "Conferencia sobre el Comercio Exterior en México" 1982.
- Cordera Rolando. "Desarrollo y crisis de la economía mexicana". El trimestre económico núm. 39 FCE 1 ed. 1981. México D. F.
- Correa Yeri. "El Corazón del Programa Industrial. IBE.
- De María Campos Mauricio. "México frente a los nuevos retos de la Revolución Tecnológica" en Comercio Exterior. Vol. 38. No. 1988. p. 1088.
- De la Peña Sergio. "¿Perspectivas? Una hipótesis sobre el subdesarrollo Mexicano", comercio exterior, diciembre de 1967, p.1028.

- Dussel Peters, Enrique. "La nueva política industrial" ¿buenas intenciones?, Economía informa, núm. 249/junio/agosto 1996. Fac. de economía.
- Espinoza Villareal, Oscar. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", Mercado de valores, año LVI, núm. 6, junio 1994.
- "Examen de la Situación económica de México". Revista mensual núm. 829. Dic. 94.
- "Experiencia de desarrollo de la Empresas micro, pequeñas y medianas". Revista de Comercio Exterior, vol. 43 núm. 6, junio 1993 (varios artículos).
- Fernando Villareal y Puga Colmenares. "La exportación directa, opción de desarrollo para la micro, pequeña empresa. Comercio Exterior, Vol. 44, Nov. 11, 1994. p. 959.
- Gabinsky Steider, Solo. "Compensación en la empresa familiar" (Del verbo Emprender 1o. parte). Administrate 20. Hoy año 2 núm. 20 año 1995.
- Gracia Reynoso Plácido. "La política de fomento Industrial". Comercio Exterior, nov. 1996, p. 959-964.
- Gaytan Guzmán, Rosa Isabel. "La política Exterior Mexicana en el mercado de los procesos mundiales de integración comercial, en relaciones internacionales. núm. 58, abril-junio 1993, p. 32.
- Gómez Arreola, Juan Manuel. "Guía para la formulación y el Desarrollo de su negocio". En guía para formulación y desarrollo para su negocio, Biblioteca de la Micro, pequeña y mediana empresa, núm. 4, (México), NAFI. 1992.
- Gómez Baas Irene. "El papel del Estado Política Industrial", Tiempo mensual, año LIV, núm. 2675 vol. c, junio 1996.
- Grupo Guadalajara, comité de Investigación, "Fuentes de Financiamiento", Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, núm. 3 (México), NAFI. 1992.
- Huerta G. Arturo. "Hacia una política industrial en México". Economía informa Núm. 229 mayo-junio 1994 Fac. Economía. UNAM.
- Jacobos, E y J. Mattar (1986), " La industria pequeña y mediana en México". economía mexicana núm. 7, CIDE agosto 1986.
- "La industria Micro, Pequeña y Mediana ante el TLC". El mercado de valores. núm. 10. octubre de 1994.
- "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía", en Mercado de Valores, No. 6 marzo 15, 1993. p. 11.

- "La Micro, Pequeña y Mediana empresa". Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. núm. 7 (México), NAFI 1993.
- López Espinoza, Mario. "El financiamiento popular y la microempresa informal". El mercado de valores núm. 12, diciembre 1994. p. 33-39.
- López O. Eugenio (1986). "Los paquetes tecnológicos como instrumentos para la innovación". Ciencia y Desarrollo No. 87 julio/Agosto.
- López Villa, Juan Raúl. "La promoción a la exportación como estrategia de expansión de la mediana empresa", Administrate 20 Hoy año 2 núm. 20 año 1995.
- Marcos Guacomán, Ernesto. "La nueva política de formato Industrial", en el Economista Mexicano, (México), vol. 13 núm. 3, Mayo-Junio 1979.
- Martínez Vázquez, Griselda. "Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas ante la crisis económica en México", en el Cotidiano (México-UAMA), núm. 72 octubre 1995.
- Micro y pequeña empresa. "Los retos de la globalización", Foro para el Desarrollo de la Empresa, año 1, núm. 5 mayo 1993.
- "Micro y pequeña empresa", Reglas de operación NAFI 1992.
- NAFI. "Avance del programa especial de impulso financiero, a la micro y pequeña" año 1, núm. 10, oct. 1993.
- NAFI-INEGI. "Radiografía de las micro-empresas". Foro para el desarrollo de la empresa, año 1, núm. 2, Feb. 1993.
- Ortiz Martínez, Guillermo. "Los mayores recursos a la micro y pequeña empresa". Foro para el desarrollo de la empresa, año 1, núm. 2 feb. 1993.
- Orozco Felgueres, Carlos. "Empresa Integradora" (Una alternativa para la micro, pequeña y mediana empresa). Administrate 20 Hoy año 2 núm. 20 año 1995.
- ONU, "pequeña industria en América latina, seminario sobre la pequeña industria en América latina."
- "Practica en la micro, pequeña y mediana empresa". Revista: Administrate 20 Hoy, año 11/1995. núm. 20 Ed. Latinoamericana p.48.
- Pomar Fernández, Silvia y Rendon Trejo Araceli. "La pequeña y mediana empresa ante la apertura comercial". Revista Economía Informa UNAM Facultad de Economía núm. 243, nov. 1995.

- "Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994". Comercio Exterior. Vol. 40 No. 2 México, febrero 1990. p. 164-169.
- "Programa de apoyo para la micro y pequeña empresa". PROMYP. Revista Foro para el desarrollo de la empresa. año I, núm. 1, Enero 1993.
- Puga, Cristina. "La Confederación de Cámaras Industriales", en Trimestre Político (México), núm. 3, Año I, Enero-Marzo 1976.
- Puga Cristina. "Medianos y pequeños empresarios: la difícil modernización". El cotidiano 50, Septiembre-octubre, 1992.
- Puga Colmenares, Villareal Fernando. "La exportación indirecta, opción de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa". Comercio Exterior, núm. 11. nov. 94.
- "Radiografía de las microempresas" Revista Foro. p. 9-46.
- Sacristán Boy, Emilio. "La política de fomento industrial", en el economista mexicano, (México), vol. 13, núm. 3, Mayo-Junio 1979.
- Ruiz D. Clemente (1988) "La transacción hacia un nuevo modelo de desarrollo" Investigación económica núm. 183 F. E. UNAM Enero-Marzo.
- SECOFI. "La micro, pequeña y mediana ante el TLC". Mercado de valores año 54, núm. 3, año 1994.
- SECOFI. "Programa de política Industrial y Comercio Exterior". núm. 10, Junio 1996.
- SECOFI. "México, El GATT y la nueva organización mundial de comercio", Sep. 1994. p.11.
- Secretaría de Relaciones Exteriores. "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994". México, 1988. p. 85.
- Trimestre económico vol. XIV. núm. 61. "Industrialización y desarrollo en América latina, Banco Interamericano de Desarrollo".
- Torres López, Víctor Manuel. "La micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización". Comercio Exterior. Bancomext. vol. 43 núm. 6, 1993.
- Tovar Porfirio y Olmo González Rafael, "Cambio Tecnológico". Foro para el desarrollo de la empresa No. 2, núm. 1, Enero 1994.
- Villaseñor, Jesús. (1990) NAFI "En el desarrollo de la micro y pequeña empresa " Mercado de Valores núm. 21, nov. 1.

- Villarreal Gonda, Roberto. "La nueva Ley Mexicana en materia de propiedad Industrial" en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 11 noviembre 1991.