

57
291



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA MICROEMPRESA COMO PLATAFORMA DE DESARROLLO
ECONÓMICO EN MÉXICO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
DANIEL GALICIA TORRES



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MÉXICO, D.F. CIUDAD UNIVERSITARIA , OCTUBRE 1997



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

INDICE

	Páginas
INTRODUCCION	1
<u>CAPITULO I</u>	
Normatividad para el Desarrollo de las Microempresas en México	3
1.1 Marco legal de la Microempresas	3
1.2 Definición de la Escala de Producción de las Microempresas	11
1.3 Su importancia de la Microempresa en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000	12
1.4 Programas Microempresariales	13
1.5 Fideicomisos de Fomento	17
1.5.1 Fideicomisos del Sector Público	17
1.6 El Consejo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	18
1.7 Los Centros de Competitividad como Apoyo para su Crecimiento	19
1.8 Las Empresas Integradoras y las Empresas Conjuntas: su función y lineamientos	20
<u>CAPITULO II</u>	
El Desarrollo Económico en México	26
2.1 El Desarrollo Económico: Concepto	26
2.2 Teorías sobre el Desarrollo Económico	27
2.3 Políticas de Desarrollo Microempresarial implementadas por el Estado	29
2.4 La Microempresa y el Desarrollo Urbano, Industrial, Tecnológico y la Ecología	30
2.5 La Microempresa, impulsora del Desarrollo Económico	34
2.5.1 Estímulos para su Desarrollo	38
2.6 Las Economías de Escala	39

CAPITULO III

La Microempresa Mexicana como Unidad Productora, Generadora de Empleo y Formadora de Empresarios	41
3.1 Evolución del Número y Características de Operación de la Microempresa en México	41
3.2 La Microempresa y su Importancia en la Economía	46
3.2.1 La Participación de la Microindustria en el Ingreso, la Remuneración y el Gasto	47
3.3 Su Participación en el PIB	49
3.4 La Globalización	50
3.5 El Desempleo	52
3.5.1 Incidencia en los Programas de Apoyo y en la Generación del Empleo	53
3.6 La Nueva Cultura Empresarial - Laboral	56
3.7 El Modelo Italiano de Especialización Flexible	58
3.8 Análisis Comparativo de la Microempresa Mexicana con otros Países	59

CAPITULO IV

La Problemática de la Comercialización en Tiempos Difíciles	64
4.1 Las Políticas Comerciales	64
4.2 El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior: SECOFI	64
4.3 La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones	65
4.4 Los Tratados Internacionales y la Microempresa	66
4.4.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN y la Microempresa	72
4.4.1.1 Lineamientos Comparativos	73
4.4.1.2 Mercado Compartido	75
4.5 Las Ventajas y Desventajas de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ante la Globalización	77
4.6 Evaluación de la Experiencia Internacional	78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
ANEXO ESTADÍSTICO	83
BIBLIOGRAFÍA	100

Le doy gracias a Dios...

Por haberme permitido vivir este momento, para lo cual mis padres, hermanos, abuelos, familiares y amigos, participaron para conseguir este primer logro importante en mi vida.

A mis Abuelos:

Por haberme instruido por el camino del bien, ya que, con sus consejos y ejemplos que me dieron a lo largo de su vida, dejaron en mi un gran sentimiento del agradecimiento con todas aquellas personas que me ayudaron en mis logros, y mis metas.

A mis Padres:

Por darme la vida y por haberme apoyado incondicionalmente en todos los momentos de mi vida, por su paciencia y desvelo muchas gracias, ya que sin su ayuda y dedicación, no habría sido posible esta logro, que más que mío es de ustedes.

A mis Hermanos:

Gracias por su apoyo, comprensión, espero que siempre se encuentren a mi lado por que son mis mejores amigos

A mis mejores amigos:

Que siempre han estado conmigo en todos los momentos y durante la mayor parte de mi vida quiero decirles que este es un logro de todos.

A mis familiares:

Por ser como son y alentarme siempre en los momentos difíciles.

A todos mis profesores de la Facultad de Economía que gracias a sus conocimientos transmitidos, pudieron sembrar en mi, el anhelo de ser algún día Licenciado en Economía.

Al Licenciado Genaro Sánchez Barajas que fue la persona que dirigió esta tesis; que sin su ayuda y dedicación incondicional no habría podido terminar satisfactoriamente este trabajo gracias por su valiosa colaboración.

Al Dr. Miguel Angel Rivera Ríos por sus acertadas observaciones, que dieron la pauta final para la conclusión de este trabajo.

Daniel

INTRODUCCIÓN

México a través del tiempo se ha ido constituyendo como un país industrial, en el cual, el origen de sus industrias se basa primordialmente en las microempresas, debido a que en el país constituyen el mayor número de establecimientos, estas cuentan con el 97% del total de los establecimientos registrados en la República Mexicana, donde el 57.4% se dedican al comercio, el 31.3% a los servicios, el 10.3% al sector manufacturero y el 1% a la industria de la construcción.

El personal ocupado total de las empresas manufactureras, comerciales, y de servicios (excluyendo los servicios financieros) establecidas en México es de 8 910 991, en donde las microempresas cuentan con 3 817 840 de personal ocupado, que equivale al 42.84 % de las personas que trabajan en todo el país; no incluyendo al sector informal que creo que es un porcentaje mucho mayor de lo anteriormente mencionado, y que sería menester de un estudio posterior.

Los cambios que ha experimentado la economía mundial en estos últimos años se derivan básicamente de los grandes avances tecnológicos surgidos del dinamismo de la economía mundial; al propiciar este cambio en las economías de insumos y de recursos humanos, se han podido simplificar gran diversidad de procesos productivos en los cuales las micro, pequeñas y medianas empresas tienen beneficios por la flexibilización que presentan en estos procesos, que por su tamaño y estructura pueden lograr aumentos en la productividad, y que ocasionan fuertes competencias entre empresas en todos los estratos, regiones y países, a esto se le ha denominado Globalización.

En donde el estudio de las microempresas es vital para conocer las ventajas y desventajas que tuvo y tiene este fenómeno en las economías mundiales.

Por lo antes dicho se puede decir que México a pesar de ser un país industrial y de contar con gran diversidad de recursos, tiene muchas limitaciones en su estructura (refiriéndonos principalmente a las Industrias MPyM), como lo son los programas de apoyo, capacitación y financiamiento, que aunque existen dichos programas no se han llevado a cabo con la oportunidad y con los recursos necesarios; al menos no han dado los resultados esperados que el Gobierno Federal quisiera. Esto debido ha diversos problemas que se irán describiendo a través de los capítulos de esta tesis; y que tendrán una gran relevancia con la Apertura Comercial y la Globalización, aterrizando principalmente en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La Apertura Comercial y la Globalización han provocado en México una situación en donde se abren las fronteras comerciales, debido a su estructura industrial las alternativas y beneficios que se tienen en el país son muy pocos, es por eso que con el desarrollo de las economías mundiales, el país no ha podido aprovechar este fenómeno de liberalización de las fronteras comerciales en toda su amplitud.

Debido al atraso industrial en México, la competitividad de sus productos se ha vuelto un problema para los empresarios mexicanos, que no han contado con el apoyo y asesoramiento adecuado.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte es uno de los acuerdos comerciales que México ha hecho en los últimos años, en donde las ventajas industriales que en un principio se mencionaron; las microempresas han tenido grandes problemas de comercialización y de producción debido a las economías de escala que se rigen entre México y Estados Unidos de Norteamérica principalmente.

En su Capítulo Primero de la Tesis, se describe la Normatividad que el Gobierno Federal ha establecido para que las microempresas puedan funcionar, y dentro de los que destaca la desregulación económica, a través de los puntos importantes los cuales son: trámites administrativos y las regulaciones de los establecimientos.

Se describe lo que se estableció en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 en lo referente a la actividad industrial y comercial.

Se analizan los Programas Microempresariales, los Fideicomisos de Fomento, que el Gobierno Federal y la Iniciativa Privada han establecido para ayudar a su crecimiento de las microempresas, teniendo un panorama general de un marco normativo y de desarrollo.

Se describen las funciones y lineamientos de las distintas organizaciones para el apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, como los son: El Consejo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Los Centros de Competitividad, Las Empresas Integradoras y las Empresas Conjuntas.

En su Capítulo Segundo, se tomará un tema fundamental para la Economía, como es el Desarrollo Económico, introduciéndolo a las Políticas de Desarrollo Microempresarial que el Gobierno ha implementado, además del Desarrollo Urbano, Industrial, Tecnológico y la Ecología, describiendo algunos de los estímulos.

Todo lo anteriormente señalado puntualizando en un tema crucial para los microempresarios mexicanos "las economías de escala".

En lo correspondiente al Tercer y Cuarto capítulo de la tesis se verá como la microempresas son las generadoras de empleo y formadoras de empresarios más importantes en México; y como ha repercutido el problema de la comercialización debido a los instrumentos de Política Comercial inadecuados, o que no se han podido adaptar a las empresas mexicanas y en que medida este tamaño de empresas se ira convirtiendo en comercializadoras únicamente de productos.

En el Tercer capítulo se destacan algunos puntos muy importantes y se centra en el análisis de esta tesis como son la evolución y las características de operación de las Microempresas, la importancia que tiene en la Economía Mexicana y la participación el Producto Interno Bruto además de otros indicadores económicos.

Se analiza un tema fundamental como lo es la Cultura Empresarial Mexicana, aunado ha la Globalización, el Desempleo, y el Análisis de las Industrias de otros países que basan el éxito de su economía en las industrias micro, pequeñas y medianas, mediante modelos de apoyo y financiamiento a este estrato de empresas.

En su capítulo cuarto se señalan las Políticas Comerciales que México ha hecho para favorecer a la Industria Mexicana, se puntualizan los Acuerdo Bilaterales y Trilaterales que México ha hecho con países de América Latina.

Se analiza también el Programa de Política Industria y la Comisión Mixta para las Exportaciones, determinando en que medida pueden ayudar a este tamaño de empresas.

Se termina con la evaluación final sobre los modelos de crecimiento industrial en los países de Europa y Asia, sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, misma que da la pauta para poder sacar conclusiones y hacer algunas recomendaciones que espero sean útiles para mejorar el desarrollo y crecimiento de las microempresas mexicanas.

CAPITULO I

NORMATIVIDAD PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO

1.1 Marco Legal de las Microempresas

México desde un punto de vista productivo es un país donde las condiciones en todos los sectores económicos (la estructura Industrial), comprende principalmente empresas micro, pequeñas y medianas que predominan en la mayoría de las actividades económicas que por lo regular son comercios, servicios y transportes.

El desarrollo que han tenido las microempresas mexicanas es muy notable debido a su alto porcentaje que ocupan en la estructura Industrial del país, es por eso que las microempresas son de gran importancia en toda la esfera mundial, debido a sus condiciones de trabajo, volúmenes de operación bajos y de una tecnología no muy sofisticada.

Las capacidades de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas (y por lo tanto para el desarrollo económico de un país), implicará un análisis acucioso que se tomarán en cuenta (algunas veces), la base de los datos empíricos, las formas mediante las empresas se organizan, los procesos productivos, la incorporación de mecanismos de aprendizaje tecnológico y la vinculación de los mercados tecnológicos que se relacionen con la diversidad de instituciones que conforman el entorno económico en donde se tratará de ver en que medida el Gobierno Federal ha hecho para favorecer a las microempresas.

Es debido ha esto que en el presente trabajo se iniciara con las Leyes, Programas, Decretos y Apoyos que rigen la actividad Microindustrial en México.

Ley Federal para el fomento de la Microindustria. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 26 de enero 1988.

Artículo 1o. La presente Ley es de Orden Público y de interés social.

Artículo 2o. La aplicación de esta ley será en la esfera administrativa que corresponderá a la SECOFI.

Artículo 3o. Se determinan a las microindustrias por unidad de personal y el monto de sus ventas.

Artículo 6o. Los empresarios de la microindustria sólo están obligados a llevar su contabilidad en un libro diario de ingresos y egresos siendo personas físicas, y en libros diario de mayor y de inventarios y balances siendo personas morales.

Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.¹

CAPITULO 1

Disposiciones Generales

Artículo 1o. Es de orden público y de interés social, sus disposiciones se aplican en toda la República y tienen por objeto fomentar el desarrollo de la microindustria y de la actividad artesanal, mediante otorgamientos de apoyos fiscales, financieros, de mercado y asistencia técnica; además de la simplificación de los trámites administrativos.

Artículo 2o. La aplicación de esta Ley en la esfera administrativa corresponde a la SECOFI.

Artículo 3o. Se determinan a las microindustrias por unidad de personal y el monto de sus ventas.

¹ Cuadernos SECOFI. "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal" 1993 SERIE JURIDICO.

Artículo 4o. Los empresarios de las microindustrias y los que se dediquen a la actividad artesanal, pueden ser personas físicas o morales.

Artículo 5o. El domicilio de las empresas microindustriales serán los locales en donde se ubiquen los establecimientos, en donde realizan sus actividades industriales.

Artículo 6o. Señala que los empresarios de las microindustrias sólo están obligados a llevar su contabilidad en un libro diario de ingresos y egresos, tratándose de personas físicas; y en libros diario, mayor y de inventarios y balances, cuando se trate de personas morales.

Artículo 7o. Impuso a las tareas de investigación y de aplicación de técnicas de mejoramiento para el fomento y desarrollo de la producción artesanal.

CAPITULO 2

De los Empresarios que son personas físicas,

Artículo 8o. Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana, si satisfacen los requisitos que se establecen en esta Ley, podrán obtener la cédula de microindustria.

Artículo 9o. Los empresarios deberán indicar su nombre o, en su caso, la denominación comercial de la empresa, seguidos de las palabras "empresa microindustrial" o las siglas "MI y ART" tratándose de personas físicas que se dediquen a la producción de artesanías para su fácil identificación y distinguirlos en el otorgamiento de los beneficios a que se refiere esta ley.

Las personas morales serán aquellos individuos de nacionalidad mexicana que deseen asociarse para constituir una empresa microindustrial y solo se podrá hacer adoptando la forma de sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial, ("S. de R.L.MI." y de las siglas "ART" tratándose de personas morales que se dediquen a la producción de artesanías) que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles.

CAPITULO 3

Empresas Microindustriales que corresponden a personas morales.

Artículo 12 Los individuos que deseen asociarse; las personas morales serán aquellos individuos de nacionalidad mexicana que deseen asociarse para constituir una empresa microindustrial y solo se podrá hacer adoptando la forma de sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial, ("S. de R.L.MI." y de las siglas "ART" tratándose de personas morales que se dediquen a la producción de artesanías) que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles.

CAPITULO 4

Del Padrón Nacional de la Microindustria.

Artículo 20. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; integrará el padrón Nacional de la Microindustria con los datos de estas empresas.

Artículo 21. Las empresas microindustriales que figuren en el Padrón, recibirán apoyos y estímulos que corresponda otorgárseles conforme a esta Ley, a Ley de ingresos de la Federación y a las demás disposiciones legales y administrativas que los establezcan.

CAPITULO 5

De la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria.

Artículo 35. Se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, que tendrá por objeto impulsar el desarrollo de las empresas microindustriales a través de las acciones previstas en la presente Ley, especialmente las

que consistan en la simplificación de trámites administrativos para obtener registros y autorizaciones y para cumplir obligaciones. Esta Comisión será el conducto a través del cual las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal coordinen sus actuación para el otorgamiento de los beneficios y facilidades que se determinen conforme a esta ley.

CAPITULO 6

De la Simplificación Administrativa y de los Estímulos y Asistencia a la Microindustria.

Artículo 39. Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal deberán:

- I. Otorgar a las microindustrias las facilidades necesarias, a fin de agilizar los trámites y procedimientos para el cumplimiento de sus obligaciones, así como para la obtención de los apoyos a que se refiere esta ley.
- II. Revisar, simplificar y, en su caso, adecuar los trámites y procedimientos que incidan en la instalación, funcionamiento y fomento de las microindustrias, en tanto basten para ello disposiciones administrativas o resoluciones de los titulares respectivos; y
- III. Cuando dichos trámites deban cumplirse en varias unidades administrativas de una misma dependencia, ésta adoptará las medidas para establecer un sólo canal para su atención y despacho.

CAPITULO 7

De la Coordinación con las Entidades Federativas.

Artículo 44. Dentro del marco del Sistema Nacional de Planeación y de conformidad con los acuerdos que se celebren, se establecerán las bases de coordinación entre la Federación, los Estados y Municipios, a fin de impulsar el establecimiento y apoyar el fortalecimiento de empresas microindustriales, orientado hacia una eficiente descentralización de la planta productiva y un desarrollo más equilibrado.

Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, el cual entro en vigor el día 28 de febrero de 1991.

Entre los objetivos de este programa se encuentran el fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, a través de cambios cualitativos, en las formas de comprar, producir y comercializar a fin de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar ésta en los mercados externos: elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos. Así también establecer mecanismos para el logro del financiamiento institucional, capacitación, información, organización interempresarial, abastecimiento al sector público y medidas de tipo integral. Este programa se concibe en un mercado de competencia que plantea la Globalización y el Tratado de Libre Comercio.

Para la aplicación del programa, en septiembre de 1991 por decreto presidencial se puso en marcha la **Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (COMIN)** en la cual participan los tres niveles de gobierno y las organizaciones empresariales y sociales: su operación abarca a todos los estados de la República y al Distrito Federal.

Acuerdo que tiene por objeto otorgar facilidades Administrativas y Subsidios Fiscales para la Regularización de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que se publico en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de mayo de 1995.

El presente Acuerdo tiene por objeto otorgar facilidades administrativas y subsidios fiscales para la regularización de las industrias anteriormente mencionadas. Serán objeto del presente Acuerdo las empresas que ocupen de uno hasta 250 personas y el valor de sus ventas sea de 1 a 20 millones de nuevos pesos.

La regularización a que se refiere este Acuerdo sólo beneficiara a las personas cuyas empresas cumplan con:

- Que la empresa se encuentre funcionando antes de la entrada en vigor del presente Acuerdo
- Que no afecten a monumentos o zonas históricas o artistas del patrimonio cultural de Distrito Federal o la Federación
- Que no se ubiquen en área de conservación ecológica del Distrito Federal

- Que no se ubiquen en Zonas Especiales de Desarrollo Controlado (ZEDEC)
- Que en el caso de que la empresa se dedique a actividades que puedan deteriorar el medio ambiente o afectar el equilibrio ecológico, deberán contar con la evaluación del impacto ambiental en términos de los artículos 9o. apartado B, fracción XV, 28 y 34 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.

Todas las Leyes, Decretos y Acuerdos antes descritos tiene gran importancia para las Microempresas, ya que son las obligaciones y derechos, que el Gobierno Federal ha implementado para que las empresas que se encuentren dentro de este eslrato puedan gozar de los beneficios que ofrecen estos documentos, por eso es de vital importancia que las empresas micro conozcan las leyes para no incurrir en algún delito por no conocer las leyes que tienen. Aunque estas leyes no han contribuido a que las microempresas tengan una formación estructural y organizacional.

FACILIDADES ADMINISTRATIVAS

La Ventanilla Única de Gestión se creó en cada Delegación del Distrito Federal, y en los Estados de la República Mexicana, con sede en la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN), responde a las necesidades de la ciudadanía, por contar con una oficina que coadyuva a facilitar sus trámites, esta a su vez esta apoyada por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y la Cámara Nacional de Comercio (CANACO).

Simplifica la Apertura de Nuevas Empresas, además:

Las facultades que tiene esta ventanilla son:

- I. Trámites en materia de Anuncios
 - Expedición de Licencias o Permisos de Anuncios.
 - Revalidación de Licencia de Anuncio;
- II. Trámites en materia de Construcción
 - Expedición de Licencia Única de Construcción para Obra nueva.
 - Expedición de licencia Única de Construcción para Ampliación y/o Modificación.
 - Expedición de Licencia Única de Construcción para Cambio de Uso
 - Expedición de Licencia Única de Construcción para Reparación.
 - Expedición de Licencia Única de Construcción para Demolición.
 - Expedición de Licencia Única de Construcción para Registro de Obra Ejecutada.
 - Autorización para Prorroga de Licencia Única de Construcción.
 - Registro del visto bueno de Seguridad de Operación de Inmuebles.
 - Registro de Manifestación de Terminación de obra.
 - Autorización de Uso y Ocupación de Inmuebles;
- III. Trámites en materia de Espectáculos Públicos
 - Expedición de Permisos para la Celebración de Espectáculos Públicos;
- IV. Trámites en materia de Establecimientos Mercantiles
 - Expedición de Licencia de Funcionamiento para establecimiento Mercantil.
 - Revalidación de Licencia para Establecimiento Mercantil.
 - Autorización para el traspaso de Licencia de Funcionamiento para establecimiento mercantil.
 - Registro del aviso de cierre de establecimiento mercantil.
 - Registro de la declaración de Apertura para establecimiento mercantil;
- V. Trámites en materia de Estacionamientos Públicos.
 - Registro de la declaración de apertura para estacionamiento Público.
- VI. Trámites en materia de Microindustria
 - Expedición de Cédula de Microindustria.
 - Revalidación de Cédula de Microindustria.
 - Baja de Cédula del patrón Nacional de la Microindustria;
- VII. Trámites en materia de Uso de Suelo.
 - Expedición de constancia de Uso de Suelo.
 - Alineamiento y número oficial.

- Expedición de licencia de Uso del Suelo.

La ventanilla única será para la gestión de nueva creación, ejercerá sus atribuciones para la recepción y expedición de documentos.

FACILIDADES FINANCIERAS

Acuerdo de apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME), el cual entra en vigor a partir del 1o de octubre de 1996.

Es un acuerdo el cual tiende a apoyar a las micro, pequeñas y medianas industrias con el propósito de que cuente con alternativas para el pago y la reestructuración de sus adeudos, además de que obtengan nuevos créditos para sus actividades productivas.

El acuerdo contemplará créditos empresariales denominados, en dólares de los Estados Unidos o en UDIs, cuyos saldos sean de hasta 6 millones de pesos, que hayan sido otorgados antes del 31 de julio de 1996; este acuerdo se desarrollará en el punto 1.4 de esta tesis.

Todas las leyes y decretos que se han establecido a través del tiempo, en realidad no se ha visto que verdaderamente beneficie a este tamaño de empresas; es decir, únicamente se ha dado apoyo en cuestiones de trámites administrativos y fiscales, apoyo a buscar financiamiento pero no se ha visto un apoyo como se da en otros países como Europa y Asia, los cuales se verán más adelante en el capítulo correspondiente.

Algunas de las medidas de Normatividad y Apoyo para las industrias se encuentran en el siguiente programa:

Programa de Trabajo 1997?

Objetivos generales:

1. Apoyar a las empresas, especialmente micro, pequeñas y medianas, en sus iniciativas para modernizarse y elevar su competitividad.
2. Mantener el dinamismo exportador, incorporando nuevas empresas a la exportación directa e indirecta y diversificando mercados.
3. Impulsar la cultura del consumidor, que privilegie la toma de decisiones informada y selectiva para proteger el poder adquisitivo de las familias.

APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1996	1997
<p>Asesoría</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO). ● Centro Regional para la competitividad empresarial (CRECE) en la ciudad de México. ● Módulo piloto de orientación al exportador -2,000 empresarios atendidos. ● Programa México Exporta. ● Módulos de Atención de Bancomext. 	<ul style="list-style-type: none"> ● A partir de marzo, CRECE's en Baja California, Colima, Durango, Hidalgo, Michoacán, Morelos, San Luis Potosí, Tabasco y Zacatecas. ● En 1997, un CRECE en cada Estado. ● Sistema Nacional de Orientación al Exportador, con un módulo en cada estado ● 20 eventos de difusión de paquetes informáticos. ● Superar el número de empresas beneficiadas por el Programa COMPITE. ● Realización de 3 foros tecnológicos- concretar 350
<p>Calidad y modernización tecnológica</p>	

² "El Universal" 4 de marzo de 1997.

- Programa Integral de Promoción del uso de Tecnologías Informáticas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa -3,500 equipos adquiridos.
- Programa COMPITE para eficientar procesos productivos -26 empresas atendidas.
- 2 foros tecnológicos para vincular a las empresas con los institutos de investigación y desarrollo tecnológico -3,000 visitantes.
- Incremento de 41% en el número de participantes del premio Nacional de Calidad.
- Vinculación empresarial 130 empresas integradoras en operación.
- 4 encuentros de desarrollo de proveedores formalización: de 1,172 contratos de proveeduría.
- Diseño del Sistema para la Subcontratación Industrial en Internet, para vincular oferentes y demandantes de procesos productivos.
- proyectos industria-institutos.
- Sistema de información sobre los servicios tecnológicos que ofrecen los institutos de investigación.
- Desarrollo de un modelo de calidad para las empresas de menor tamaño, que las inicie en la implementación de normas de aseguramiento de calidad, como la ISO 9000.
- Concretar la creación de, al menos, 70 nuevas empresas integradoras.
- 2 encuentros para el desarrollo de proveedores de la industria, el comercio y los servicios y dos encuentros sectoriales de la industria textil y automotriz.
- Registrar 1,500 empresas en el Sistema para la Subcontratación Industrial.

PROMOCION DE EXPORTACIONES Y NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

1996

1997

Nivel Histórico de exportaciones:
96 mil millones de dólares.

Vigilancia estricta del cumplimiento de los compromisos pactados en los TLC en vigor.

TLC en vigor:

América del Norte

Apertura de nuevos mercados a través de:

- 82 mil millones de exportaciones mexicanas, más del doble que las realizadas en 1993.
- Primer proveedor de 926 productos a EUA, que representan el 39% de nuestras exportaciones a este país.
- Aumento de aranceles a la importación de varios productos de EUA, en respuesta a la salvaguarda a las exportaciones de miño.

- Negociaciones para suscribir TLCs con Nicaragua, Perú, Ecuador Panamá, El Salvador, Guatemala y Honduras.

Chile

- Negociación de nuevo acuerdo con el Mercosur.

- Exportaciones mexicanas seis veces mayores a las registradas antes del Acuerdo de Complementación Económica.

- Intensificación de relaciones comerciales con la Unión Europea.

Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela.

Participación en foros multilaterales y regionales.

- Incremento de 85% de las exportaciones mexicanas a estos países, a partir del inicio de la operación de los acuerdos comerciales.
- 64 mil millones de dólares exportados por empresas con programas de fomento a las exportaciones.
- Autorización de 2,200 nuevos programas PITEY y Maquila.
- Incorporación de casi 2,000 nuevas empresas a la actividad exportadora, 8% más que las registradas

Actualización del marco jurídico para promover la inversión.

Mejorar la Normatividad para la operación de los

- en 1995.
- Resolución de más de 800 casos presentados en COMPEX.
- Promoción en 52 eventos internacionales: 44 ferias, 5 misiones de exportadores y 3 misiones de compradores.
- Apoyo a 684 empresas mexicanas por Bancomext (1,6 millones de dólares).
- Captación de 9,000 millones de dólares de inversión extranjera directa.

programas de fomento a las exportaciones.

Apoyo a las empresas que asistan a eventos internacionales (6 millones de dólares).

DESREGULACIÓN ECONÓMICA

1996

1997

Desregulación de Trámites federales

Redoblar esfuerzos para la desregulación

- Simplificación o eliminación de los trámites de SECOFI (80%), SRE (76%) y SS (67%).
- El DDF se comprometió a desregular 90% de sus trámites.
- Inventario de trámites empresariales vigentes, en internet. (<http://www.cde.gob.mx>.)

- Revisión de 1,300 trámites federales, con el apoyo del Consejo para la Desregulación Económica.

Mejoramiento del Marco Regulatorio

- Reformas a la legislación mercantil y civil, aprobadas por el H. Congreso de la Unión. Reducción de 24% en el número de juicios civiles y mercantiles respecto a 1995.

- Inscribir sólo trámites federales empresariales aprobados por el Consejo para la Desregulación Económica.

- Eliminación expresa de toda la normatividad que ya no esté vigente.

Revisión de proyectos de disposiciones Normativas

- Revisión de 54 proyectos de disposiciones federales con impacto potencial en la actividad empresarial.

- Obligación de las Dependencias federales de presentar, para toda regulación nueva, una manifestación de impacto regulatorio.

Acciones desreguladoras en los Estados

- Expedición de 29 estados de acuerdos para la desregulación de la actividad empresarial.
- Convenios entre 12 estados y sus municipios.

- Respaldo a los gobiernos estatales y municipales en sus acciones desreguladoras.

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

1996

1997

Información y orientación

Mejorar los servicios de información y orientación al consumidor.

- Atención y consulta a más de 1.2 millones de consumidores, a través del Teléfono del Consumidor.
- Incremento de 263% en el tiraje de la revista del consumidor.
- Publicación de 50,000 ejemplares semanales del periódico Primeramano.

Verificar normas comerciales, industriales y de servicio.

- Difusión de 176 estudios de calidad sobre productos de alto consumo.

Defensa de los derechos del Consumidor

- Programa de verificación de instrumentos de medición.
- Reducción del periodo de atención y solución de controversias, de 30 a 10 días hábiles.
- Resolución de controversias en favor de los consumidores, por una suma equivalente a 42 millones de pesos.

Elaborar cinco nuevas normas sobre practicas comerciales.

Conciliación inmediata de 90% de las quejas que se reciban.

EL DISTRITO FEDERAL

La Simplificación de Trámites para la Apertura de una Empresa en el Distrito Federal (SAINÉ)³

En este proyecto se considera la clasificación de: empresas riesgosas y empresas no riesgosas, con las siguientes características:

Apertura de Empresas NO RIESGOSAS

Etapa	Trámites	Plazo Oficial Actual	Plazo Propuesto	PROPUESTA	REGULACIÓN VIGENTE
Uso del suelo y construcción	Constancia de Zonificación	15	2	Responsabilidad Administrativa	No se prevé
	Licencia de Construcción	1	1*	Afirmativa ficta, salvo en construcciones riesgosas en cuyo caso opera la negativa ficta	No se prevé
Apertura de Empresa	Declaración de Apertura	1 hora	Inmediato	Toda vez que sólo se recaba un acuse ante la Delegación, no hay silencio administrativo	No se prevé
	Registro de Fuentes fijas y descarga de aguas residuales	15	4	Responsabilidad Administrativa	No se prevé
	Visto Bueno de prevención de incendios	15	SE	ELIMINA EL	TRAMITE

* Días hábiles excepto cuando se trate del supuesto de regularización de construcciones que será de 20 días hábiles.

³ Sánchez Barajas Genaro "Guía Metodológica para constituir una Empresa, potenciar sus exportaciones y certificar sus productos y servicios, con las normas ISO 9000." F. E. U.N.A.M. 1997.

Apertura de Empresas RIESGOSAS

Etapa	Trámites	Plazo Oficial Actual	Plazo Propuesto	PROPUESTA	REGULACION VIGENTE
		Constancia de Zonificación	15	2	Responsabilidad Administrativa
Uso del suelo y Construcción	Licencia de Uso de Suelo	21 sin dictamen 30 con dictamen	5**	Negativa Ficta	No se prevé
	Licencia de Construcción	1	1***	Afirmativa Ficta, salvo en construcciones riesgosas, en cuyo caso opera la negativa ficta	No se prevé
	Visto Bueno de Seguridad y operación	Inmediato	Inmediato	No se prevé por tratarse de un registro	No se prevé
Apertura de Empresas	Evaluación de Impacto Ambiental (Informe preventivo, Manifestación de Impacto Ambiental Estudio de Riesgo)	30, 45, 60, y 90	6 o 18	En el informe preventivo opera la afirmativa ficta y en la manifestación de impacto ambiental y el estudio de riesgo opera la negativa ficta	No se prevé
	Licencia de funcionamiento	30	7	Afirmativa ficta	Afirmativa ficta
	Autorización de operación de giros Industriales	15	Se elimina	el	Trámite
	Visto Bueno de prevención de incendios	15	Se elimina	el	Trámite

- * Días hábiles.
- ** Se elimina la opinión de los vecinos.
- *** 20 días hábiles en el caso de regularización de construcciones.

1.2 Definición de la Escala de Producción de las Microempresas

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), define la escala de producción de la Micro, Pequeña y Mediana Industria de la siguiente manera:

En la Sesión Ordinaria del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana empresa el día 19 de mayo de 1995 se determinaron los estratos de la Microempresa en el sector industrial, comercio y servicios con base al personal empleado.

El acuerdo señala:

Artículo 1o. La microempresa quedará conformada al número de personal empleado y que deberá de ser hasta 15 trabajadores en el sector industrial, la pequeña industria de 16 hasta 100 y la mediana de 101 hasta 250.

Artículo 2o. Señala que la microempresa tendrá hasta 2 trabajadores en los sectores de comercio y servicios, la pequeña empresa de 3 hasta 5 y la mediana de 6 hasta 20 y,

Artículo 3o. nos dice que las cifras de las personas empleadas en los artículos 1o y 2o serán las correspondientes al cierre del último ejercicio fiscal de la empresa que se trate.

Microindustrias son las empresas que tienen de 1 a 15 trabajadores y sus ventas netas anuales sean hasta por 110 veces el salario mínimo anual vigente, que sería aproximadamente a 900 mil nuevos pesos.

Pequeñas industrias son la que tienen de 16 a 100 trabajadores y sus ventas netas anuales son de 111 veces el salario mínimo, hasta 1 115, no rebasando el equivalente a NS 9 000 000.

Medianas industrias son las que tienen de 101 a 250 trabajadores y sus ventas anuales son de 1 116 veces el salario mínimo hasta 2 010, no rebasando la cantidad de NS 20 000 000.

En el caso de empresas de nueva creación el número de personal empleado será estimado con base en la capacidad de producción que proyecten realizar.

Las microindustrias por lo regular son empresas formadas por los miembros de una familia, que al no encontrar empleos, buscan la manera de vivir y recurren a invertir su dinero (generalmente ahorros patrimoniales) en un negocio, ya que no se necesita de una estructura muy elevada ni tampoco de una tecnología muy moderna; abasteciéndose de materias primas locales y/o regionales, en su estructura requiere modestos volúmenes de inversión y en comparación con las grandes empresas requiere de una mayor ocupación de la mano de obra.

En este sentido se puede decir que las microempresas son el producto de una pobreza que existe en el país, problema por medio del cual los pobres tratan de salir adelante, y que ante la imposibilidad de tener un empleo suficientemente bien remunerado se ven en la necesidad de convertirse en comerciantes (en la mayoría de los casos).⁴

1.3 Su importancia de la Microempresa en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000

El objetivo estratégico fundamental del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 es promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable, y redunde en favor tanto del bienestar social y económico del país.

El crecimiento económico, es indispensable para que la población tenga un empleo bien remunerado, en donde los niveles de bienestar creciente , promuevan el apego a la legalidad del comportamiento social y se sienten bases de justicia distributiva que favorezcan un desarrollo político armónico y democrático.

La mayor urgencia de alcanzar un crecimiento económico dinámico y sostenido proviene de la necesidad de generar los empleos que demanda el incremento de la población económicamente activa, cercano al 3% anual. Puesto que la población económicamente activa es de alrededor de 35 millones, cada año algo menos de un millón de personas buscan incorporarse al mercado de trabajo.

Se estima que para absorber a los nuevos demandantes de empleo, la actividad económica debe crecer en casi 5% anual. Si se quiere lograr un mejoramiento continuo en las oportunidades de empleo y abatir los rezagos históricos, la economía mexicana debe alcanzar un crecimiento sostenido a tasas todavía más elevadas. De ahí que la meta del Plan Nacional sea que, una vez superada la crisis financiera actual y consolidada la recuperación económica, se alcancen tasas sostenidas de crecimiento económico superiores al 5% anual.

El crecimiento sostenido de la economía, del empleo y de los ingresos de los trabajadores del campo y la ciudad, requiere de la inversión para aumentar la infraestructura, las instalaciones y la maquinaria para la producción de todos

⁴ Hiemaux Nicolas Daniel "Micro y Pequeña Empresa en México" Frente a los retos de la Globalización. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos 1995. pág. 120.

los sectores económicos. Sin inversión suficiente no es posible ampliar la capacidad productiva ni absorber el aumento de la mano de obra.

De ahí la importancia de promover políticas generales y sectoriales., así como condiciones de certidumbre y estabilidad, que estimulen la inversión nacional y extranjera.

Las microempresas tienen una importancia relevante en el Plan Nacional debido a su incorporación en el Desarrollo Industrial, donde las Políticas Sectoriales van enfocadas al desarrollo de las mismas.

El conjunto de instrumentos y estrategias que el gobierno va a adoptar son parte indispensable de la Política Industrial, las cuales serán: las políticas cambiarias, tributarias, financieras, de comercio exterior, competencia económica, desregulación, capacitación, actualización tecnológica, e infraestructura.

El programa sectorial correspondiente integrara los elementos que tiene dicho plan, y otros de carácter más específico con el propósito de crear el marco para el desarrollo industrial del país en los próximos años, con énfasis en la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El programa Industrial, además de buscar un crecimiento acelerado para el conjunto de este sector, se propondrá fortalecer el desarrollo de los subsectores y ramas que han resentido un rezago en los años pasados, especialmente aquellos intensivos en el empleo de mano de obra y que cuentan con potencial exportador substancial, fortalecer las cadenas productivas mediante programas de desarrollo de proveedores nacionales capaces de abastecer oportunamente y con la calidad necesaria al resto de la planta productiva; y promover el desarrollo e integración eficiente de las regiones que presentan mayores rezagos mediante la identificación e impulso de sus ventajas comparativas.

1.4 Programas Microempresariales

El entorno que actualmente caracteriza a México, se determina por la Apertura Comercial que se refleja a través de los diversos tratados de libre comercio suscritos con diversos países del Norte, Centro y Sudamérica, así como con los países que conforman la Cuenca del Pacífico, impone a las **empresas mexicanas la urgente necesidad de crecer y modernizarse, de incrementar su productividad, mejorar la calidad de sus producto y, en general, elevar su nivel de competitividad hasta alcanzar estándares internacionales.**

Para el logro de lo antes mencionado, las micro, pequeñas y medianas empresas requerirán de una serie de apoyos y **Programas Integrales** que les permitan entre otros factores:

- Tener acceso al crédito ágil y oportunamente.
- Contar con garantías complementarias a las que ellas mismas ofrecen para la consecución de créditos bancarios.
- Incursionar en un intenso proceso de capacitación, para elevar el nivel de gestión empresarial y la productividad laboral.
- Contar con la asistencia técnica que les oriente en las acciones que decidan emprender para crecer y aumentar su productividad.

Pero lo **más necesario** será la incursión en diversos esquemas de **asociacionismo empresarial**, para lograr el acceso a economías de escala sin perder la flexibilidad y capacidad de adaptación que, constituyen las principales características de estas empresas.

Nacional Financiera será una de las instituciones que más apoyará a este proyecto de asociacionismo empresarial, en donde aunado con el esfuerzo del gobierno federal, la SHCP y la SECOFI propiciarán el desarrollo y la constitución de diversos programas integrales en favor de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Nafin pone a disposición el **Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (Promin)**, este programa culmina un proceso de simplificación de los apoyos que la institución brinda a las micro, pequeñas y medianas

empresas del país y, enfatiza la prioridad al sector industrial, retomando con ello, su vocación de banco de desarrollo de la industria mexicana.

Los objetivos que se persiguen con este programa son, por un lado apoyar los proyectos de ampliación o modernización de grandes empresas industriales que favorezcan el desarrollo de proveedores a través de la creación e integración de cadenas productivas en las que participan activamente las micro, pequeñas y medianas industria; y por la otra parte impulsar el desarrollo de esquemas de financiamiento de capital de trabajo y reestructuraciones financieras que favorezcan a aquellas cadenas productivas constituidas también, por estas mismas industrias.

A través de Promin, las empresas integradoras y empresas asociadas a ellas⁵ podrán tener acceso a los recursos financieros de Nafin, siempre que éstos tengan como destino la adquisición de bienes y servicios o bien, la realización de inversiones dirigidas a los siguientes objetivos:

- La modernización y desarrollo tecnológico, que contempla la adquisición de maquinaria y equipo; la construcción y remodelación de naves industriales (sin tomar en cuenta la adquisición de terrenos); el pago de sueldos y salarios; gastos preoperativos en general; el pago por servicios de consultores; y el escalamiento de tecnologías a nivel comercial, entre otros.
- La creación y desarrollo de infraestructura industrial y tecnológica, como pueden ser los gastos destinados a la elaboración de estudios; el desarrollo de parques industriales; la instalación de laboratorios y pisos de prueba para el control de calidad; o bien, el desarrollo de empresas incubadoras de empresas de base tecnológica.
- Coadyuvar a la preservación o mejoría del medio ambiente, a través de la realización de estudios de viabilidad y la contratación de asesorías para abatir y controlar la contaminación ambiental.
- La reestructuración de pasivos, esto es, aquellas reestructuraciones que lleven a cabo los intermediarios financieros con el objeto de mejorar y adecuar el costo, plazo y formas de pago de los pasivos de las empresas, siempre de acuerdo con la capacidad de generación de su flujo de efectivo.
- El financiamiento de aportaciones accionarias o cuasicapital. Con este último esquema, Nacional Financiera, a través de sus intermediarios, otorga crédito a los socios de las empresas integradoras para que éstos lo aporten al capital social de las mismas. Ello, con finalidad de mejorar su estructura financiera y así permitirles el acceso a nuevos créditos.

Una de las ponencias más recientes que se hacen en favor de la industria y que ha hecho posible NAFIN es "El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria"⁶ presentada por el Lic. Carlos Sales Gutiérrez que es el Director General del Seminario de Planeación Estratégica para la Solvencia Financiera.

En este artículo se mencionan puntos muy interesantes como son los signos positivos de la actividad económica; en donde para 1997 los pronósticos empresariales más prestigiados están proyectando un crecimiento del PIB superior al 5% mayor al 4% estimado inicialmente por el gobierno federal.

Es por eso que la democratización de nuestra economía exige hacer competitiva a la micro, pequeña y mediana empresa, esto no sólo por que representa el 99.8% de los establecimientos, el 78.4% del empleo y el 61.1% del ingreso, sino porque es el origen de la clase empresarial mexicana y su tecnología, la mayor generadora de empleo y bienestar por peso invertido, y la única presente en todas las actividades y rincones del territorio nacional.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son las que han resentido con mayor gravedad los efectos negativos de la crisis agravándose viejas deficiencias y generándose nuevos problemas, como son:

- Disminución del mercado interno
- Escasez y alto costo relativo del dinero
- Obsolescencia tecnológica y comercializadora
- Carteras vencidas
- Deficiente cultura empresarial
- Poca capacidad de negociación
- Falta de competitividad internacional

⁵ Estas empresas se analizarán más adelante en este mismo capítulo (en el apartado 1.8).

⁶ Revista "El Mercado de Valores" Marzo de 1997.

Sin embargo así como se presentan problemas se tienen también grandes recursos y oportunidades que se deben aprovechar basados en las ventajas competitivas que tienen estas:

- Cantidad, calidad y habilidad de su mano de obra
- Adaptabilidad a los cambios de la demanda
- Amplia cobertura sectorial y territorial
- Disponibilidad de tecnología nacional
- Escala accesible de requerimientos financieros y administrativos para la mayoría de los empresarios mexicanos

Con base a estas ventajas, las PYMES se deberán beneficiar con prontitud de los denominados nichos de mercado que la globalización y la crisis misma han creado, a saber:

- Nueva sustitución eficiente de importaciones
- Posibilidad de aumentar las exportaciones directas e indirectas
- Restitución y creación de cadenas productivas de compradores y vendedores
- Posibilidad de asociación, subcontratación e integración de empresas de distinto tamaño y actividad
- Aumento factible y acordado del contenido nacional y regional de la maquila
- Aprovechar las facilidades de los convenios de libre comercio que ya tenemos firmados

Todo lo anterior es lo más importante de la ponencia , y en lo referente al financiamiento de estas empresas NAFIN ratifica su apoyo para los proyectos industriales que se destacan y seguirá apoyando a las empresas en todos los ámbitos.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio exterior 1990-1994 señala que en México, las industrias de pequeña escala son una parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio nacional, sus actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional, principalmente en las ciudades pequeñas.

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, dado a conocer el 28 de febrero de 1991 publicada en el Diario Oficial.

Su propósito es contribuir a superar los problemas operativos y de mercado de estas empresas así como de favorecer su instalación, operación y desarrollo.

Con todos los cambios que se han venido dando en la política económica en donde la inversión privada ha sustituido a la inversión pública, la economía se ha transformado primeramente en una economía proteccionista y después con el modelo neoliberal a una economía abierta, en donde NAFIN ha jugado un papel muy importante ya que desde 1989 ha emprendido distintos programas dando un especial énfasis a la promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Cabe señalar que otras instituciones también apoyan su desarrollo, como BANCOMEXT que busca su importación indirecta; sin embargo destaca NAFIN en este tipo de programas de apoyo como los que a continuación se mencionan.

Los siguientes programas que se han tratado de llevar a cabo por NAFINSA en apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas:

Programa de Apoyo a la micro, pequeña y median empresa (PROMYP) cuyo propósito es el de simplificar y agilizar los tramites para la obtención de créditos para capital de trabajo y compra de maquinaria y equipo.

Programa de Modernización, con este programa esta dedicado a las medianas y grandes empresas para que puedan reorientar sus procesos productivos y comercializar eficazmente para aumentar la competitividad.

Programas de apoyo al Desarrollo Tecnológico, donde se otorga financiamiento y garantías a mediano y largo plazo para todas las acciones que tengan relación con el desarrollo tecnológico de productos industriales(adaptación, investigación, tecnología transferencia, comercialización).

Programa para el mejoramiento del Medio Ambiente, donde se le da apoyo financiero a las empresas que lleven acabo inversiones para prevención, control y erradicación de la contaminación así como el ahorro de agua y energéticos.

Programa para estudios y asesorías, se otorga financiamiento para estudios de viabilidad y preinversión con objeto de lograr sustento técnico en proyectos productivos.

El más reciente programa hecho en favor de las microempresas es el de el **Acuerdo de apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME)**.

Su propósito fundamental es que las micro, pequeñas y medianas empresas cuenten con alternativas para el pago y la reestructuración de sus adeudos, además de que obtengan nuevos créditos para sus actividades productivas.

Los beneficios que se obtendrán serán :

- Descuentos de hasta 30% en los pagos de créditos no revolventes, otorgados antes del 31 de Julio de 1996.
- En el caso de pagos anticipados, se aplicara el descuento ponderado que les corresponda, de acuerdo con el saldo total del adeudo.
- Subsidio en la tasa de interés, si el crédito fue a través de una línea revolvente.
- Canalización de nuevos recursos para asegurar la continuidad de las actividades en las micro, pequeñas y medianas empresas.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) como cabeza de sector, responsable directo de normar su desarrollo, se ha constituido en un verdadero promotor de la actividad productiva de los particulares. Este cambio se puede ilustrar con los distintos programas de promoción que se han aplicado durante los últimos años.

La promoción de las ventas en el exterior por medio de instrumentos internos de fomento es también pilar básico de la política de comercio exterior mexicano. Entre los instrumentos de promoción se cuenta con los programas Altex, Ecex, Pitex y Draw Back, los cuales apoyan y estimulan la competitividad de los diversos participantes de acuerdo con sus necesidades peculiares en la actividad exportadora nacional.

El programa de empresas altamente exportadora (ALTEX) está constituido por 630 empresas, las cuales exportaban más de dos millones de dólares o el equivalente al 40% de sus ventas totales.

Durante 1993, se otorgaron 82 nuevas constancias que proyectaron exportaciones anuales por 340 millones de dólares, hasta el mes de octubre.

Asimismo, de enero a octubre de 1993, se otorgaron 12 nuevos registros en lo que atañe al programa de empresas de comercio exterior (ECEX) que comprometieron exportaciones anuales del orden de 130 millones de dólares. Estas empresas desempeñan un papel fundamental al aglutinar la oferta exportable de productores pequeños que sumaban 104.

El programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) el cual permite la importación de bienes que se utilizan en artículos de exportación sin pago de aranceles. Hasta el mes de octubre de 1993, se autorizaron 489 Pitex que representaron exportaciones por más de 2 445 millones de dólares. Así este programa benefició a 1 651 empresas en el periodo 1989-1993.

Finalmente con el programa de devolución de impuestos de importación para exportadores (Draw Back), se atendieron 2 975 solicitudes de devolución de impuestos, que ampararon exportaciones del orden de los 249 millones de dólares en 1993.

Además de la operación de estos programas, el gobierno y los exportadores han consolidado un frente común en la Comisión Mixta para las Exportaciones (COMPEX)⁷ para resolver los problemas operativos diseñar medidas que agilicen la actividad exportadora y apoyar iniciativas de ventas al exterior.

⁷ Esta Comisión se analizará más detalladamente en el capítulo IV de esta tesis.

1.5 Fideicomisos de Fomento

Así mismo después de haber analizado los programas microempresariales se hace pertinente mencionar también los fideicomisos de fomento industrial que han surgido durante el transcurso del tiempo en el que México se industrializa.

Los fideicomisos para el desarrollo de la industria mexicana (FIDEIM), operados por el instituto tecnológico Autónomo de México y por el Colegio de México surgen de donaciones privadas. Su objetivo fundamental es el de financiar estudios sectoriales aprovechando la capacidad de investigación de estos centros de enseñanza superior para apoyar la modernización y desarrollo de la industria. Los recursos para financiar parcialmente los proyectos provienen de los intereses reales que genere el fondo.

Las medidas de Fomento Industrial, durante mucho tiempo se han manejado como las diversas actividades que realiza el estado y los organismos empresariales para propiciar el desarrollo de este sector de la economía, entre los cuales destacan los siguientes fideicomisos.

1.5.1 Fideicomisos del Sector Público

El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) fue creado en 1953 con el propósito de coadyuvar con financiamiento al desarrollo de las empresas industriales medianas y pequeñas, este fideicomiso era del gobierno Federal pero instituido por Nacional Financiera en su carácter de fiduciaria, fusionado con NAFINSA en 1989.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) creado en 1964, tiene como función apoyar la exportación de productos manufacturados mediante operaciones de financiamiento para la venta de productos y/o servicios, apoya la sustitución de importaciones de equipo e instalaciones mediante la utilización de tecnologías alternativas.

El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) se crea en 1971 como un fideicomiso en el Banco de México. Tiene por objeto promover el desarrollo de las empresas industriales o de servicios, cuya producción sea exportable o sustituya importaciones.

El Fondo Nacional de Estudios de Preinversión (FONEP) constituido por recursos de gobierno federal y el Banco Interamericano de Desarrollo, tenía por objeto poner a disposición del inversionista que así lo solicite los medios financieros y técnicos para la realización del estudio de preinversión que se requiera.

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) se creó en 1972 como un fideicomiso del gobierno federal en Nacional Financiera, S.A., su objetivo era apoyar a los empresarios mexicanos que deseaban instalar nuevas industrias o ampliar las existentes, aportando recursos en forma de capital.

Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN) Su función era la promoción del desarrollo regional, descentralizar la industria del D.F., Guadalajara y Monterrey, a través de la creación de empresas y parques industriales, dotándolas de instalaciones físicas.

Fondo de Fomento y Apoyo a la agroindustria (FONDO) creado en 1977 como fideicomiso del gobierno federal en el Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., tiene por objeto apoyar y financiar proyectos agroindustriales, sobretudo a empresas pequeñas y medianas que produzcan bienes de consumo básico.

El FONEP, FOMIN, FIDEIN y FOGAIN, se fusionaron con Nacional Financiera en el año de 1989.

Nacional Financiera (NAFIN) al inicio del gobierno de Carlos Salinas de Gortari se convierte en una banca de segundo piso, con el propósito de ampliar la cobertura de sus apoyos integrales y de operar en forma ágil, eficiente y moderna, en beneficio de los empresarios del país y de la modernización económica de México.

La **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)** paso de ser una dependencia reguladora a una promotora del desarrollo industrial y comercial del país; con tal propósito, desde 1989 se reprogramaron sus metas y se incorporaron las acciones de desregulación económica, fomento y promoción a la industria, al comercio exterior e interior y al desarrollo tecnológico, habiéndose llevado a cabo su modernización administrativa, que más adelante se mencionara.

El **Banco Nacional de Comercio Exterior** fue fundado el 2 de julio de 1937 con el propósito de atender el desarrollo del comercio de importación y exportación:

- Organiza la producción de artículos exportables y de las empresas dedicadas a la manipulación de dichos productos
- Financia las importaciones esenciales para la economía del país. Ahora uno de sus programas más recientes de BANCOMEXT es el de ayudar a las industrias de nueva creación, por medio de un centro de diseño.

El centro de diseño desarrollado por BANCOMEXT plantea como objetivo fomentar el desarrollo tecnológico, científico, académico, industrial y comercial con relación al diseño de la promoción de la calidad.

1.6 El Consejo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El 9 de mayo de 1995 el presidente de México, Doctor Ernesto Zedillo, instaló formalmente el **Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**, que es el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para este tipo de empresas, además de señalar que la normatividad dejará de ser controlada y se convertirá en promotora de la actividad de los particulares.

El propósito del Consejo será promover la agilización de trámites, el financiamiento suficiente y en las condiciones adecuadas, la incorporación de tecnología para hacer a estas empresas más competitivas y la adaptación de mecanismos expeditos para la comercialización

Para la economía nacional resulta de la mayor importancia el de promover la inversión en el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, pues como en todo el mundo, son las que concentran la mayor proporción del empleo en el país, la tarea que será fundamental para este consejo será el de abrir posibilidades que en ese tiempo se encontraban cerradas a una gran cantidad de pequeños empresarios, a pesar de que cuentan con buenos proyectos , ya que se ven frenados por la serie de trámites administrativos.

El consejo tendrá que generar propuestas para que las empresas resuelvan los problemas que pudieran tener, e influirá sin duda, en otros aspectos cruciales, como son: la capacitación, medio ambiente y tratamiento fiscal, algunos de los objetivos⁸ son:

1. Estudiar, diseñar y coordinar la instrumentación de las medidas de apoyo para promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;
2. Promover mecanismos para que las micro, pequeñas y medianas empresas reciban asesoría integral y especializada en las áreas de comercialización y mercadeo; tecnología y procesos de producción; diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación;
3. Promover la asociación entre las micro, pequeñas y medianas empresas y su vinculación con la gran empresa para elevar la integración y eficiencia de las cadenas productivas, y
4. Desarrollar estrategias de promoción a la exportación, directa e indirecta de las micro, pequeñas y medianas empresas.

⁸ La Economía Mexicana en Cifras 1995 Nacional Financiera. pp.153.

El mayor reto que enfrentará el Consejo es el de asegurar que un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen todas las ventajas competitivas de nuestra economía.⁹

1.7 Los Centros de Competitividad como Apoyo para su Crecimiento

La microempresa necesita de apoyos más eficientes e integrales que faciliten su acción en el ámbito comercial con el exterior es por eso que se integran los centros de competitividad empresarial.

Con la apertura del Centro para el Desarrollo de la Competitividad (Cetro) y del primer Centro Regional para la Competitividad Empresarial (Crece), la Secofi se propone otorgar atención integral a las empresas de menor tamaño. En estos centros el empresario podrá conocer cuál es la problemática que enfrenta y sus posibles soluciones, acercándolo a los instrumentos de apoyo diseñados para incrementar su competitividad.

Aunque algunas empresas sólo necesitan un apoyo básico, otras requieren de asesoría especializada que permita encontrar la forma de competir con éxito. Ante esta necesidad, el gobierno federal ha puesto en marcha diversas medidas para apoyar a las empresas pequeñas (Programa de Desarrollo de Proveedores y el Sistema Electrónico de Compras Empresariales, entre otros).

Sin embargo, en el marco del Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior sobresalen por su importancia, la próxima creación de diversos centros a lo largo de todo el país, para dar atención individualizada a las micro, pequeñas y medianas empresas.

De hecho, el 17 de septiembre de 1996 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo que fija los lineamientos para la creación del Centro de Desarrollo de la Competitividad y de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial.

Con los nuevos centros regionales se pretende resolver la problemática del empresario en áreas de: administración, tecnología, manejo de proveedores y clientes, sistemas de calidad y financiamiento, entre otros.

El CETRO será el eje que coordinará y proporcionará las herramientas de operación de los Crece's. El Cetro ya fue inaugurado el 18 de septiembre, en la Ciudad de México, con un presupuesto inicial de 22 millones de pesos.

En paralelo con la apertura del Cetro, se estableció también el primer Crece, con sede en la Ciudad de México. Con el presupuesto inicial se pretenden abrir 10 centros regionales antes de que termine 1996 y con aportaciones adicionales del gobierno federal, se espera que para fines de 1997 se consoliden 32 Crece's, uno para cada entidad.

El Cetro atenderá las necesidades de los centros regionales a través de una infraestructura que facilite el acceso a la información, a los diferentes instrumentos destinados al desarrollo e incremento de la competitividad de las empresas. En términos generales, el Cetro tendrá estas funciones:

- Promover la instalación de los Crece's a nivel nacional, mismos que deberán operar bajo la normatividad establecida.
- Desarrollar mecanismos que apoyen la labor de cada Crece, tanto en atención básica (servicios de información, capacitación, gestión de trámites, etcétera), como los de atención especializada (servicios de diagnóstico, formulación de plan de acción e intervención empresarial).
- Administrar el sistema de información con el que trabajarán todos los Crece's.
- Diseñar y negociar esquemas de vinculación con la banca de desarrollo y la banca múltiple, que procuren el acceso al financiamiento bancario por parte de los empresarios atendidos por cada Crece, cuando el caso lo amerite.
- Desarrollar y actualizar sistemas y procedimientos para estandarizar en toda la República la atención empresarial de los Crece's.

⁹ Revista el Mercado de Valores núm. 6, junio de 1995.

- Registrar y elaborar el directorio de consultores externos a nivel nacional y estatal. Estos consultores deberán estar capacitados y certificados en el modelo de atención Cetro/Crece.

1.8 Las Empresas Integradoras y las Empresas Conjuntas: su función y lineamientos

Empresas Integradoras

Las Empresas Integradoras, son empresas de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana; el marco legal de estas esta comprendido en:

- Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993.
- El Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de mayo de 1995.

Los objetivos de estas empresas son:

- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
- Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Las funciones que realiza una empresa integradora: podrá prestar sus servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los estos aspectos:

- a) Tecnológicos:** les ayudará a seleccionar sus máquinas y a mejorar la calidad de sus productos, entre otros aspectos.
- b) Promoción y Comercialización:** se promoverá la apertura de nuevos mercados en el país y en el exterior.
- c) Diseño:** les ayudará a seleccionar modelos, revisara las tendencias de la moda y qué producir con un mayor éxito en el mercado.
- d) Subcontratación:** buscará oportunidades para producir partes, piezas o componentes para la integración de un producto final de otras empresas, buscando la especialización en una determinada parte o conjunto. Así como la oferta de determinados procesos industriales.
- e) Financiamiento:** fungirá como asesora y promotora en la negociación de créditos de los socios ante los diversos intermediarios financieros.
- f) Actividades en Común:**
 - Podrá vender la producción por cuenta de los socios.
 - Promover la colocación de ofertas consolidadas.
 - Adquirir materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, en función de los mayores volúmenes de compra.
 - Adquirir tecnología, asistencia técnica.
 - Apoyar la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo.
 - Brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos.
 - Implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.
- g) Aprovechamiento de Residuos Industriales:** les asesorará para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente. Asimismo, propiciará el desarrollo de tecnología de reciclaje.
- h) Gestiones Administrativas:** les asesorará y gestionará en los trámites administrativos, informáticos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas.

Las ventajas de la integración, que obtendrán las empresas son:

Las empresas se asocian para competir con eficacia en los mercados.

- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.
- Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.
- Se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir en forma común activos fijos, incluso de innovar el parque industrial.
- Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros.
- Especialización en determinados procesos y productos.
- Disponibilidad de fuerza de trabajo calificada por el proceso productivo.
- Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el asociacionismo les permite la reducción de costos.
- Capacidad para adquirir tecnología de alta productividad.
- Esta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.
- Las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.
- Las empresas integradoras tienen capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores condiciones de mercado, al realizar operaciones consolidadas.
- Se logra un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa integradora y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos.

Los apoyos Institucionales que se les otorga a las empresas integradoras los conforman los siguientes:

FISCALES

Gozan del Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años, sin la imposición de un tope en los ingresos, lo que permitirá la capitalización de la empresa integradora.

El régimen fiscal aplicable a las empresas integradoras para el ejercicio 1995, se explica en la Segunda Resolución que Adiciona a la que Otorga Facilidades Administrativas a los Sectores de Contribuyentes que en la misma se señalan, publicados en el Diario Oficial de la Federación.

FINANCIEROS

Nacional financiera, S.N.C., con el objeto de coadyuvar al fortalecimiento y consolidación de las empresas integradoras, ha instrumentado esquemas específicos, que junto con la banca comercial permitirán a estas empresas y sus asociadas un acceso al crédito de manera ágil, oportuno y eficiente.

Dichos sistemas están encaminados a apoyar:

- Capital de trabajo.
- Inversiones fijas.
- Apoyo a la modernización tecnológica.
- Mejoramiento del medio ambiente.
- Reestructuración de pasivos.

Se establecen diferentes tipos de amortización:

- Esquemas de pagos tradicionales.
- Esquemas de pagos a valor presente.
- Unidades de inversión (UDIS).

Apoyos a las importaciones de bienes y servicios del exterior, así como para la pre-exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo a través de:

- Líneas globales.
- Líneas a corto plazo.

Apoyos a las empresas que reflejen una viabilidad financiera mediante el mecanismo de:

- Cuasicapital.

Programa de Aportación Accionaria, para apoyar proyectos viables y rentables, cuyos recursos se canalizan a la modernización y al capital de trabajo.

Programas de capacitación y asistencia técnica, atendidos por Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

- Capacitación:

Temas gerenciales para la micro, pequeña y mediana empresa.

1. Administración.
2. Contabilidad.
3. Finanzas.
4. Mercadotecnia.
5. Producción.
6. Recursos humanos.

Temas de administración para microindustrias.

Proceso de mejoramiento continuo. Calidad total.

- Asistencia Técnica:

Programa NAFIN-PNUD, para la modernización tecnológica, procesos de producción, comercialización, administración y contaminación ambiental.

Esquemas de asociación.

FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Se otorgan facilidades para que las empresas con potencial de exportación accedan a los mecanismos de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Empresas Maquiladoras de Exportación, Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) o de Empresas de Comercio Exterior.

ADMINISTRATIVOS

Facilidades para constituir la empresa, a través de las Ventanillas Únicas de Gestión.

Los socios potenciales de una Empresa Integradora, serán:

- Personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano.
- Empresas de una misma actividad económica, ya sea esta de industria, comercio o servicios.
- Empresas de diferentes actividades económicas, que tengan un proyecto de negocios en común.
- Aquellas empresas que desean integrarse para proveer a otra de mayor escala.

Las condiciones del ámbito empresarial:

- Empresas con la maduración suficiente para entender las ventajas de la integración.
- Compromiso explícito por parte de los socios, para cumplir con los objetivos del proyecto que se proponen realizar en conjunto.
- Que exista cohesión en el grupo.
- Presencia de un liderazgo.

Los requisitos de constitución que deben de cumplir estas empresas:

- Tener personalidad jurídica propia, en cualquiera de las modalidades que fije la Legislación correspondiente.
- Contar con un capital social mínimo de N\$ 50,000.
- La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social.
- Presentar el proyecto de viabilidad económico - financiero, que sustente la integración.
- Proyecto de Escritura Constitutiva.
- Organigrama Funcional.

El Proyecto de Viabilidad Económico - Financiero debe contener:

1. Datos generales de la empresa integradora.
2. Problemática actual de los socios.
3. Objetivo principal de la integración.
4. Estudios de Preinversión (en su caso).
5. Inversión estimada.
6. Financiamiento.
7. Producción/ comercialización/ servicios.
8. Mercado.
9. Posibilidades de exportación.
10. Administración. Estructura Organizacional.
11. Recursos Humanos.
12. Generación de empleos.
13. Etapas de realización del proyecto.
14. Responsable del proyecto.

La documentación que se requiere para que se puedan inscribir en el registro nacional de empresas integradoras:

- Empresas de nueva creación:

Solicitud de inscripción por parte de los socios en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Proyecto de escritura constitutiva.

Proyecto de viabilidad económico - financiero.

- Para refrendar el Registro:

Escritura constitutiva que contengan las modificaciones previstas en el Artículo 4o. del Decreto del 30 de mayo de 1995, publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Proyecto de viabilidad económico - financiero. Cédula y oficio mediante el cual, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorizó la operación de la empresa integradora.

La SECOFI, dentro de sus funciones tiene la facultad de promover el esquema de empresas integradoras, así como otorgar la autorización correspondiente para que las empresas sean inscritas en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Empresas Conjuntas

El espectro de opciones que ofrecen las alianzas estratégicas es bastante amplio, permitiendo a la firma elegir el instrumento más adecuado a sus objetivos de largo plazo; en este sentido se deriva la formación de una empresa conjunta, que es quizá una de las variantes que más promete para poder enfrentar el proceso de la globalización y de los procesos productivos en donde se permita desarrollar a las empresas a nivel internacional.

Las coinversiones son aquellas que tienen un nivel que es muy elevado por la responsabilidad patrimonial y administrativa de las partes y guarda una relación de complementariedad con los acuerdos.

La forma más compleja de éstas, es la constitución por parte de dos o más socios de diferente nacionalidad de una entidad legal independiente llamada empresas conjuntas.

La formación de estas empresas implica que por la vía de la participación accionaria, las empresas crearán una coordinación y un control jerárquico para el logro de un objetivo específico. Este control organizacional, es preferible (es más eficiente) a la realización de un acuerdo contractual.

Las empresas conjuntas se clasifican atendiendo a la similitud de sus objetivos de las empresas participantes, en este sentido, se distinguen dos tipos de éstas:

- Empresas Conjuntas de Escala.
- Empresas Conjuntas de Eslabón.

Las **empresas conjuntas de escala** se presentan cuando ambos socios tienen objetivos estratégicos simétricos, expansión horizontal, diversificación, integración vertical, etc.

Las **empresas conjuntas de eslabón** son aquellas en donde los socios tienen objetivos diferenciados, y estas adquiriendo cada vez más importancia.

Una de las interpretaciones que se le han dado al motivo de la implementación de la formación de las empresas conjuntas¹⁰ es a través de la Teoría Económica y una de éstas explicaciones se entiende por la Teoría de la Estrategia Competitiva; según este postulado, la firma actúa de manera que maximice sus beneficios, a través de mejorar su posición competitiva frente a sus rivales.

La firma elegirá la formación de una empresa conjunta siempre que sea su first- Best Strategy, y seleccionará a su socio potencial en función de las sinergias de colusión que se generen o de la capacidad de imposibilitar a sus competidores de tomar a ese socio en particular.

En este ámbito adquiere singular importancia la compatibilidad en el nivel geográfico (local, regional o mundial) sobre el que se estructuran las estrategias de cada participante y, por ende, se maximizan las ganancias.

Los problemas de gestión en una empresa conjunta emanan fundamentalmente de dos fuentes:

- La primera, es conocida como barrera cultural o de comportamiento, se refiere al choque que normalmente se presenta entre las culturas de los socios: diferencias en estilos, prioridades y formas de ver las cosas.

¹⁰ Revista "El Mercado de Valores" núm. 11, Noviembre de 1995. pp.23.

- La segunda, conocida como barrera organizacional, es el hecho de que existen por lo menos dos dueños (doble paternalidad). Cada uno, con una fuerte presencia en la toma de decisiones y buscando diferentes objetivos.

En este ámbito, un primer paso fundamental en el éxito del proyecto, será la definición de los objetivos, intereses y beneficios de cada una de las partes, de tal manera que de ser éstos válidos y compatibles, sean negociados e integrados en la nueva organización. Para ello, es conveniente identificar alguno de los factores que intervienen en la definición de los intereses de los principales actores de la empresa conjunta (gobierno, socio local y socio extranjero).

El mismo avance y difusión tecnológica que ha propiciado la posibilidad de dividir los procesos productivos y ubicarlos en aquellas regiones que ofrecen mayores ventajas comparativas, ha generado cambios cualitativos en el poder de negociación de los participantes.

Las empresas multinacionales, en los últimos años, uno de los socios extranjeros más activos en la gestación de las empresas conjuntas, han visto erosionada su capacidad negociadora, desde el momento que su activo más importante, la tecnología ha pasado a ser un bien perecedero y en el que cada día hay más oferentes.

Los gobiernos de los países en que se instalan las empresas conjuntas han afinado los alcances de la promoción y regulación de los instrumentos para equilibrar los beneficios públicos y privados que se desprenden de la inversión extranjera.

Es por esto que se puede decir que la participación de los diferentes agentes que intervienen en la formación de una Empresa Conjunta responden a los cambios de producción y financiamiento a nivel mundial, siendo la tecnología y los nuevos métodos organizacionales (manufactura flexible por citar un ejemplo) las variables más importantes.

Así también se distingue que la localización de las Empresas Conjuntas en un futuro no muy lejano, estará basada más en factores cualitativos que den soporte a una estrategia empresarial de largo plazo (infraestructura, capacidad organizacional, etc.) que en factores de costo o de proximidad geográfica.

CAPITULO II

EL DESARROLLO ECONÓMICO EN MÉXICO.

2.1 El Desarrollo Económico: Concepto

En realidad sería difícil elaborar una definición adecuada del desarrollo económico ya que se juxtaponen definiciones sobre el crecimiento y el desarrollo.

Las grandes diferencias en cuanto a existencias de recursos naturales en los distintos continentes del mundo, estructura económica, cultura, e instituciones políticas y sociales que existen entre las diferentes regiones del mundo en la actualidad, probablemente invaliden cualquier intento de construir un criterio único para poder distinguir entre las naciones desarrolladas y subdesarrolladas, por esto mismo se hacen varias observaciones en cuanto a las definiciones dadas por diversos autores sobre el crecimiento y del desarrollo económico.

Como resultado, de la división del mundo en partes desarrolladas y subdesarrolladas (Europa, Asia y América Latina) es más o menos arbitraria, como lo menciona Irma Adelman en su libro "Teorías del desarrollo económico", ya que solo se puede alcanzar el desarrollo a través del costo de una gran complejidad o de una burda simplificación.

El desarrollo económico se define como el proceso por medio del cual se transforma una economía cuyo ingreso por habitante tiene una tasa de crecimiento pequeña o negativa, en una economía en la cual el ingreso por persona tiene una tasa significativa del incremento autosostenido como una característica permanente a largo plazo, y un subdesarrollo económico como el desarrollo que es posible pero incompleto ¹¹.

El desarrollo implica sucesivas adiciones a la provisión de equipo de capital a un país y estas deben ser lo suficientemente grandes como para efectuar un incremento no solamente en el ingreso nacional total, sino en el ingreso nacional per cápita.

Consecuentemente diversos autores le adjudican al concepto mayor significado que crecimiento económico, añadiéndole evolución.

Algunos autores lo identifican como el proceso que consiste en cambios en la cuantía, naturaleza y uso de los recursos productivos que se obtiene con esos recursos, otros autores lo conciben como el proceso de cambio social que persigue como finalidad última la igualación de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar material.

El desarrollo económico se define también como el aumento continuo de producción, el uso de tecnología más moderna, empleo de la fuerza de trabajo a altos niveles conquista de puestos de mando que previamente se encontraban bajo control extranjero, incrementando substancial de capacidad política al grupo dirigente y en alteraciones en el aporte relativo de las diversas industrias al ingreso total y al empleo derivadas de la reasignación de los factores de la producción entre las industrias.

En este enfoque se halla la concepción del desarrollo como un incremento sistemático y secular de la productividad del trabajo humano en el largo plazo.

En un sentido técnico ese incremento de la productividad laboral se expresa por un aumento en la cantidad de unidades de bienes y servicios que produce cada trabajador por unidad de tiempo. En un sentido económico se expresa en un incremento del valor de esos productos por trabajador.

¹¹ Adelman Irma "Teorías del Desarrollo Económico" F.C.E. pp. 11-19.

En conclusión el desarrollo económico se puede definir como el elemento o el proceso mediante el cual los países pasan de un estado atrasado de su economía a un estado avanzado de la misma es decir, es el nivel alcanzado en mejores niveles de vida para la población en su conjunto en términos cuantitativos y cualitativos.¹²

2.2 Teorías sobre el Desarrollo Económico

Todas las teorías de crecimiento y desarrollo elaboradas por los economistas clásicos, los marxistas, los neoclásicos y los keynesianos, son de gran importancia para la Economía, las cuales se explicaran de una forma muy breve.

CONCEPCIÓN MARXISTA.

El análisis hecho por Marx sobre el desarrollo capitalista dentro del "Modelo Capitalista de crecimiento" nos explica que existen dos clases:

- Capitalistas los cuales poseen los medios de producción.
- Trabajadores son los que ofrecen su mano de obra a los capitalistas.

La meta de cualquier capitalista es la maximización de sus ganancias, lo que Marx lo denominaba renta y rendimiento del capital.

Una forma en el que el capitalista puede incrementar sus ganancias es introduciendo inventos que reduzcan los costos, obteniendo temporalmente ganancias mayores que las de sus competidores. Una de las características más significativas de la descripción que hace Marx del desarrollo capitalista fue su insistencia en que la naturaleza de las actividades económicas en las áreas coloniales dependía de lo que ocurría en los países capitalistas adelantados. A medida que el proceso de desarrollo se vuelve más inestable y vicioso dentro de los países capitalistas adelantado, estos imponen controles cada vez más riguroso sobre sus colonias.

Sus economías tradicionales son destruidas y reemplazadas por una estructura económica desequilibrada que existe solamente para una explotación por parte de los desesperados países capitalistas que están tratando de evitar el estancamiento económico y la revolución política.

CONCEPCIÓN CLÁSICA.

La teoría del desarrollo busca explicar, desde el punto de vista macroeconómico, las causas y el mecanismo del continuado aumento de la productividad del factor trabajo y las repercusiones de tal hecho en la organización de la producción y, por ende, en el modo como se distribuye y se utiliza el producto social. Esa labor explicativa se proyecta en dos planos. El primero - terreno de las formulaciones abstractas - implica el análisis del mecanismo del proceso de crecimiento en sí mismo, lo cual exige la construcción de modelos o esquemas simplificados de los sistemas económicos que existen, modelos basados en relaciones estables entre variables cuantificables y estratégicas. El segundo plano - el histórico - comprende el estudio crítico, comparado con una realidad determinada, de las categorías básicas definidas por el análisis abstracto.

El crecimiento económico se define como el nivel alcanzado por un país en el que existe un aumento de la producción de bienes y servicios el cual, a su vez, es objeto de un aumento del PIB de un año a otro, de un aumento de la producción por sectores económicos: agropecuario, industrial y servicios y de un acrecentamiento de la productividad general de la economía por sectores y ramas económicas, pero debe darse una formación de capital social suficiente para poder estar en posibilidad para iniciar el proceso de crecimiento económico, pues sin capital es imposible alcanzar niveles óptimos de bienestar.

Se concluye por lo tanto que el crecimiento es la expansión de la producción nacional potencial de un país, es decir, del PIB real potencial (la expansión del poder económico para producir).

¹²Para una mejor concepción sobre el tema ver el artículo de "El debate sobre el Desarrollo" de Gustavo Esteva. Revista "Economía Informa" mayo 1996.

El problema de la naturaleza abstracta o histórica del método con que trabaja el economista no es independiente de los problemas que le preocupan. El desarrollo económico constituye un fenómeno de nitida dimensión histórica.

Toda una economía en evolución debe enfrentar una serie de problemas que le son específicos, aunque muchos de ellos sean comunes a otras economías contemporáneas. El conjunto de los recursos naturales, las corrientes migratorias, el orden institucional o el grado relativo de evolución de las economías contemporáneas singularizaran cada fenómeno histórico de desarrollo.

Según Adam Smith, la división del trabajo (única medida del valor) era la clave para incrementar la productividad, por otro lado, recalca que la capacidad y disposición de la gente para ahorrar era una condición necesaria para el crecimiento económico. De acuerdo con Smith el límite superior natural es el estado estacionario. El crecimiento no puede persistir indefinidamente.

En la visión Ricardiana del desarrollo, la creciente dificultad de proveer alimentos a una población en expansión, detiene finalmente el proceso de crecimiento. Es una teoría simple y a la vez amplia, de aplicación más que aparente a aquellos países en desarrollo que presentan síntomas de super población.

CONCEPCIÓN NEOCLÁSICA.

Los economistas clásicos se volvieron más observadores de lo que habían hecho sus predecesores, comenzaron a estudiar de una manera en el que su sistema fuera más preciso y que asignaba, los recursos de una economía entre los miles de usos diferentes y mutuamente competitivos.

La acumulación de capital fue uno de los temas que se dedicaron a observar para este enfoque, en el modelo neoclásico, no es necesario que ahorristas e inversores sean los mismos individuos. Los hombres de negocios pueden adquirir bienes de capital con fondos prestados, y los individuos pueden ahorrar comprando valores mobiliarios y activos financieros, en lugar de activos físicos. El mercado de capitales es el sistema institucional por el que se reúnen ahorristas e inversores y concilian su oferta y demanda de fondos para inversión. El precio que cumple esta función es la tasa de interés. Cuanto más alto es el ingreso de una persona, más dispuesta está a ahorrar a cualquier tasa de interés dada.

La mayoría de los economistas neoclásicos consideraba al ahorro como un hábito fuertemente inculcado en los países desarrollados, un hábito que se estaba haciendo cada vez más fuerte.

Otra característica fundamental importante de la teoría neoclásica del desarrollo es la naturaleza gradual y armónica del crecimiento.

El desarrollo neoclásico no es un proceso en el cual un grupo de ingresos ganan y otros pierden, todos los grupos obtienen los beneficios del crecimiento.¹³

CONCEPCIÓN KEYNESIANA.

La principal aportación a las nuevas corrientes surgidas en el campo de la ciencia económica se debió a la aparición de la Teoría general del empleo, del interés y del dinero de John Maynard Keynes, donde el autor niega la validez de que las leyes de la economía de libre mercado produjeran espontáneamente el equilibrio al nivel de la ocupación plena.

El análisis se centra sobre las variables que determinan el nivel general del empleo y de la actividad económica, enfocando así la atención sobre los problemas que aquejaban al mundo capitalista.

Con la Teoría Keynesiana fue posible dar una nueva explicación al proceso de ajuste de la balanza de pagos y sobre la transmisión de la fluctuación económica entre los países, relacionando así la teoría del comercio internacional con la teoría de los ciclos económicos.

¹³ Adelaman Irma Obra Citada.

La Teoría Keynesiana ha servido para reconsiderar las causas y los efectos de los tipos de cambio fluctuantes, para enfocar la política comercial sobre nuevas bases.

Keynes rechaza la "Ley de Say", baluarte del supuesto del pleno empleo, de la Teoría cuantitativa del dinero y de la Teoría Clásica de la balanza de pagos, para en su lugar otorgar reconocimiento a la sobreproducción y a la desocupación general involuntaria.¹⁴

2.3 Políticas de Desarrollo Microempresarial implementadas por el Estado

Las microempresas en México, adquieren su carácter más propio aproximadamente desde los años cuarenta, ya que registran una participación activa durante el proceso de industrialización en el país y en la actualidad se consideran las generadoras de empleo más importante que contribuyen a la distribución regional y sectorial del ingreso, por lo que se les identifica como una pieza clave para el desarrollo de la economía nacional.

El proceso de industrialización que se da en México por los años cuarenta se caracteriza por un sistema proteccionista con una aplicación del modelo de sustitución de importaciones, que dio un énfasis muy grande al desarrollo del mercado interno; en donde el gobierno otorga a los productores nacionales subsidios, créditos a tasas de interés preferenciales, motivándolos con estas medidas a consumir preferentemente lo producido en el territorio nacional.

En las primeras etapas el modelo de sustitución de importaciones funciona, pero después se vuelve obsoleto por la falta de competencia en un mercado abierto y por la innovación tecnológica y organizacional que se da en el mundo, así también por el desarrollo de las economías de escala, donde se origina en el país un modelo dependiente de las empresas transnacionales, que venía a producir una desventaja con la mayoría de los empresarios mexicanos que eran micro y pequeños empresarios que permanecieron en las actividades de los sectores tradicionales como los alimentos, bebidas, tabacos, calzado, etc.

El concepto de crecer para el gobierno se convirtió en un sinónimo de desarrollar, para la naciente industria de ese tiempo fue un reto similar, donde se pudiera ofrecer todo tipo de bienes (manufacturados o ensamblados en México) a una población con un índice elevado de crecimiento y también con un ingreso per cápita creciente, en términos reales; donde posteriormente se convertiría en la denominada Política de Sustitución de Importaciones.

Durante los años setenta como un resultado del incremento de los recursos financieros que se derivan del auge petrolero, se pone en marcha un Plan Nacional de desarrollo industrial 1978-1982 con el objeto de promover el desarrollo sectorial, para ello el país se dividió en tres zonas prioritarias:

La I para el desarrollo de los puertos industriales c) Lázaro Cárdenas, Salina Cruz, Tampico y Coatzacoalcos, la II de prioridad estatal y la III de un crecimiento regulado en el Distrito Federal y las zonas metropolitanas de Guadalajara y Monterrey.

Lo más efectivo para cumplir la política de descentralización fue el crédito más que los estímulos fiscales y facilidades administrativas.

En los años ochenta el gobierno mexicano introduce un programa de estabilización que no admitía un mercado cambiario subvaluado, que origina un incremento en las importaciones y un decrecimiento en las exportaciones.

En el inicio de los noventa se publica el Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 que se basa en un proceso de desregulación orientado a mejorar la competitividad al sector exportador.

Otra de las políticas de fomento industrial que el estado ha implementado en el desarrollo de la industria se encuentra establecida en el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, dado a conocer el 28 de febrero de 1991 publicada en el Diario Oficial.

¹⁴ Torres Gaytán Ricardo * Teoría del Comercio Internacional * pp. 142-149.

México al formar parte del GATT se convirtió en un país en donde su economía es abierta a todos los países, donde tiene la posibilidad de un crecimiento y desarrollo como cualquier país de primer mundo.

Las Políticas que el gobierno federal ha establecido para la normatividad de las empresas están hechas en base a los Planes Nacionales de Desarrollo.

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 en su apartado de Crecimiento Económico señala: "el plan de desarrollo económico exige una activa participación en el ámbito internacional, esta participación implicará una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia tecnológica".

En el intercambio de bienes y servicios se tratará de hacer un mecanismo que permita la creación de más y mejor empleo, promoviendo la distribución más equitativa del ingreso, y así elevar la competitividad de nuestra economía

En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-200 también se enfocará a una política ambiental para el crecimiento sustentable , en donde se señala que por varias generaciones se han incrementado crecientes tendencias de deterioro en la capacidad de renovación de nuestros recursos naturales; las principales áreas metropolitanas se enfrentan a los problemas de la contaminación y se rebasan las normas de concentración ambiental como lo es ya sabido, en este punto se recalcaría mucho por que cada año se generan más de siete millones de toneladas de residuos industriales y peligrosos que en varias regiones se han generado alteraciones drásticas de los ecosistemas.

2.4 La Microempresa y el Desarrollo Urbano, Industrial, Tecnológico y la Ecología.

La microempresa para su desarrollo en todos sus ámbitos, necesita de instituciones de apoyo industrial, que le ayuden a seguir funcionando y dar lo mejor de ellas es por eso, que Nacional Financiera de diversas formas sigue ayudando a este estrato de la actividad industrial del país.

La apertura comercial ha dado lugar a que muchas de las personas que viven en algunas zonas alejadas de algún centro urbano, en donde la actividad industrial ha sido remplazada por las máquinas, debido al proceso de la modernización (uso de tecnología avanzada en donde se ocupa menos la mano de obra semicalificada, y en algunos casos mano de obra calificada); tengan que buscar una mejor manera de vivir debido a su bajo nivel, y han empezado a formar talleres microindustriales y pequeños establecimientos comerciales, lo que ayuda a la contribución de una actividad industrial en todos los lugares del país.

Estas zonas después de algunos años se convierten en una ciudad urbana y todo gracias a que las gentes de ese lugar buscaron alguna manera de reactivar su falta de empleo. Es por eso que se deben de apoyar a las microempresas por que también pueden participar para la urbanización de todos los lugares escondidos del país en donde no se cuenta con una economía de mercado interna.

La Apertura Comercial que México a efectuado, exige altos niveles de eficiencia y productividad en los negocios. Así, la dinámica de la economía internacional, caracterizada por una intensa competencia e interdependencia, requiere de una nueva estrategia empresarial, es por ello que NAFIN contribuye al desarrollo urbano social y económico del país.

Frente a la nueva realidad de una economía de mercado y en el marco establecido por el Gobierno Federal , Nacional Financiera ha definido una estrategia para la atención de la micro y pequeña empresa, que son las células básicas del tejido productivo nacional.

De esta forma, el Centro NAFIN para el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa, es una respuesta tangible para el respaldo de la modernización integral de estas, en el contexto nuevo de la globalización.

El Desarrollo Industrial se ha complementado con NAFIN, debido a que contribuirá a dar apoyo por medio de:

1. Orientación e información sobre apoyos integrales.
2. Oficinas de Intermediarios financieros
3. Servicios integrales de apoyo de las agrupaciones empresariales
4. Orientación, asesoría y gestión de trámites gubernamentales

5. Asesoría y fomento al comercio internacional
6. Orientación y otorgamiento de asistencia técnica empresarial
7. Asesoría en contabilidad; finanzas, informática, aspectos jurídicos, de diseño y mercado; recursos humanos y producción entre otros
8. Servicios de apoyo para la competitividad empresarial
9. Capacitación
10. Exposiciones y publicaciones

Todos estos puntos, son una valiosa contribución al progreso de los sectores industrial, comercial y de servicios. Y se dará en un solo domicilio según sea la localidad de las empresas, entre las ciudades se que participan se encuentran: Aguascalientes, Culiacán, Distrito Federal, Guadalajara, Jalapa, Nuevo León, Oaxaca, Querétaro, Reynosa, Saltillo, Tampico, Tepic, Tijuana y Toluca.

Al final de este siglo, el Desarrollo Tecnológico ha cambiado, la organización industrial, los procesos de producción en masa por citar algunos ejemplos ha cambiado debido a la importancia que tienen para el crecimiento industrial de un país.

A la nueva forma de producción, diversos autores, (principalmente Rolando Cordera) le han denominado como una producción esbelta, que se refiere a la constelación de nuevas formas de organización dentro y fuera de la empresa, a la nueva visión de los trabajadores, de los clientes, y del medio ambiente y a nuevas formas de entender cómo las tecnologías cambian y se mejoran.

Los administradores de la producción esbelta han diseñado sistemas de producción que buscan la perfección desde el inicio evitando tiempos perdidos y desperdicios de materiales, utilizando a trabajadores altamente calificados, incentivándolos a medir su propio desempeño y les sugiere formas para que con regularidad y continuamente mejoren al producto y al proceso¹⁵

Un aspecto que es clave en la producción esbelta es la organización la cual es el objetivo principal, y no la tecnología. No es que la tecnología no importe, pero lo que es crítico es la estructura y la administración de la organización. En este sentido la tecnología que importa es la que facilita la administración de la información y de esta forma una organización esbelta puede aprovechar mejor estos avances que la producción masiva.

Algunas de la nuevas formas de organización podrían ser:

- La búsqueda de oportunidades para hacer sustituciones tecnológicas revolucionarias ha sido suplantada por un sistema para realizar mejoras continuas e incrementales del producto, del proceso y de todos los aspectos de la operación de la empresa.
- Las tecnologías son consideradas más dependientes de avances en el entendimiento científico y en la disponibilidad de información que lo que eran las tecnologías anteriores, las actividades en la producción manufacturera hoy son menos accesibles por vía del sentido común o de la inteligencia convencional.
- Integración de funciones, descentralización de responsabilidades y adquisición de poder por parte de los trabajadores demanda la formación de redes entre grupos e individuos, puesto que se intenta que un mayor número de decisiones se tomen desde abajo en la organización.
- La competencia entre productores en la nueva era se basa menos en precio y más en calidad del producto, en el rango de la función de producción, y en los infinitesimales lapsos en que nuevos y mejores productos son introducidos al mercado.
- Los productores en la actualidad no se ven a sí mismos como autores autónomos, sino al contrario se ven integrados a un proceso de alianzas estratégicas y conversiones en nivel nacional así como internacional.
- Los productores buscan satisfacer o adelantarse a las expectativas del consumidor.
- Los productores incentivan a los proveedores a que inviertan en sus propias plantas, equipo y gente y se les da una mayor responsabilidad para que sean técnicamente competentes.

¹⁵ Ruiz Durán Clemente, Mitsuhiro Kagami * Pontecial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México * 1992. NAFIN pág. 3-21.

El surgimiento de redes empresariales queda más claro si se considera que la eficiencia de una empresa depende básicamente de sus métodos de producción interna y de la administración.

Una condición para poder formar parte de nuevas redes de producción, para las micros y pequeñas empresas será la de su nivel de competencia, y la posibilidad de poder aportar valor agregado en el proceso de producción

La innovación o diversificación tecnológica es aquella que permite un crecimiento en el valor agregado por unidad producida con la misma dotación de insumos, en donde se entra a lo que es el potencial tecnológico que es aquel proceso productivo que induce un salto tecnológico.¹⁶

En lo concerniente a la Ecología Nacional Financiera contribuye para el control de la contaminación del aire en la Zona Metropolitana del Valle de México.

"Programa para el Control de la Contaminación del Aire proveniente de fuentes fijas en la Zona Metropolitana del Valle de México"

En este programa participan:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público SHCP,
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial SECOFI,
Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales y Pesca SEMARNAP,
Estado de México
Departamento del Distrito Federal DDF,
Comisión Metropolitana para el control de la Contaminación del Valle de México CMPCCVM
Nacional Financiera, S.N.C.

Sujetos de Crédito

las industrias y empresas se servicios ubicadas en el Valle de México, que se hayan obligado con la respectiva a cumplir con:

- Un programa de actividades derivado de una visita de inspección.
- Un plan de acción derivado de una auditoría ambiental.
- Lo establecido como resultado de una evaluación de impacto ambiental.

Proyectos elegibles

Podrán financiarse proyectos de control de emisiones que consideren obra civil, servicios y estudios, adquisición e instalación o arrendamiento de equipos y dispositivos y nuevas tecnologías para cambios de plantas en el Valle de México.

Esquemas de financiamiento

Hasta el 100% de las operaciones de crédito o arrendamiento financiero, presentadas a través de las instituciones intermediarias de Nacional Financiera.

La estructura del descuento es la siguiente:

- Hasta el 80% del importe total de la inversión, con recursos de Eximbank de Japón, J/Eximbank.
- El 20% restante con recursos del programa Único de Modernización Industrial (Promin) de Nacional Financiera.

¹⁶ Idem.

Términos y condiciones del financiamiento

Moneda: Dólares norteamericanos o moneda nacional.

Monto: Hasta 200 millones de dólares.

Plazo: Se determinará caso por caso, dentro de un límite mínimo de 3 años y máximo de 10 años, incluyendo el periodo de gracia.

Forma de pago

Pago tradicional o pagos a valor presente; mensual para intereses en moneda nacional y trimestral para dólares, a su vencimiento.

Se podrán aplicar tasas de interés equivalentes para las empresas que requieran efectuar pagos en periodos distintos a los señalados.

Tasas de interés:

1) Para la apertura con recursos del J/ Eximbank

- En dólares

- Tasa máxima al acreditado:

- Libor (L) + 3 puntos

- Tasa de descuento Nafin:

- L + 1 punto

- En moneda Nacional:

- Tasa máxima al acreditado:

- Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE) + 2 puntos

2) Para la partida con recursos de Promin:

- En dólares:

- Tasa de descuento Nafin:

- L + 6 puntos

- Margen de intermediación Libre.

- En moneda Nacional:

Empresa	Tasa de descuento Nafin	Tasa máxima al Acreditado
Micro	Nafin -3 puntos	Nafin +4 puntos
Pequeña	Nafin -2 puntos	Nafin +4 puntos
Mediana	Nafin -1 punto	Nafin +4 puntos
Grande	Nafin	Libre

Las Instituciones intermediarias que otorguen financiamiento con sus recursos en moneda nacional bajo los términos de este Programa, tendrán derecho a recibir fondeo en dólares de libre disponibilidad, hasta por el equivalente en moneda nacional de los recursos canalizados a una tasa de Libor + 1 punto y a un plazo equivalente al crédito en moneda Nacional.

Por otra parte, la fecha límite para presentar solicitudes de desembolso al J/ Eximbank es el 30 de septiembre de 1998, y podrán ser financiadas por operaciones con retroactividad hasta el 30 de septiembre de 1994. Esto será de gran ayuda para tratar de no contaminar tanto el ambiente en la Ciudad de México.

2.5 La Microempresa, impulsora del Desarrollo Económico

La microempresa como impulsora del desarrollo económico en México es una de las grandes interrogantes del gobierno mexicano, ya que, como se ha visto durante el proceso de industrialización el estado ha tratado de impulsar el desarrollo económico a través de el apoyo a la Industria Mexicana.

El nuevo protagonismo existente en estas empresas se encuentra sustentado en una nueva y compleja realidad industrial así denominado por Daniel Villavicencio en "Desarrollo Tecnológico en las Pequeñas y Medianas Empresas"¹⁷; en donde se instauro la dimensión tecnológica y organizativa de las empresas, como el punto nodal de los procesos de cambio que se han venido perfilando en las últimas décadas.

La competitividad de las empresas no se da solamente por su tamaño, en donde esta implícito el grado de capacidad de inversión tecnológica, la producción en grandes series, y también por ende la reducción de algunos factores de la producción, como lo son el costo de la mano de obra (por citar un ejemplo) sino por la importancia que tiene para la Economía Nacional de un país. En este sentido se arriba a la capacidad de acumulación tecnológica y de desarrollo en un proceso continuo de innovación, para que las empresas puedan seguir logrando los objetivos y las metas deseadas.

Durante la mayor parte del siglo XX, el esfuerzo nacional de desarrollo que se trato de realizar por el estado se centra en el crecimiento. Para una nación que ha estado por siempre convulsionada por los distintos periodos; por ejemplo de 1910 a 1920, el primer reto era lograr la estabilidad política, económica y social, donde se lograría que la nación tuviera un progreso.

En los años cuarenta hasta los años setenta se caracteriza por un proteccionismo excesivo, que da como resultado la sustitución de las importaciones (como anteriormente ya se habia señalado); al principio motivó a los productores mexicanos para seguir produciendo sus productos y al mismo pueblo para que los consumiera, (mercado interno cautivo) después de esto se tuvieron que afrontar consecuencias derivadas de la falta de competitividad que fue compensada con la creación de la industria nacional.

El proceso de desarrollo económico durante la década de los setenta, se caracterizó por el estancamiento inflacionario y después, por una recuperación económica parcial con fuerte presión inflacionaria.

En la década de los ochenta comienza una fase de aceleración del crecimiento de la demanda agregada, que casi siempre fue originada por déficit presupuestales que trastornaban la estabilidad del tipo de cambio de precios. En 1982 la crisis fue peor desde la Gran Depresión, desequilibrios en las finanzas publicas y en la cuenta corriente, combinados con la suspensión de los flujos de ahorro externo, al igual que el deterioro de los términos de intercambio y la devaluación que marcaron el comienzo de el periodo de elevada inflación y estancamiento económico.

El gobierno en respuesta a este problema en 1983 establece el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) para la recuperación económica. Después de esto en el año 1985 en septiembre el terremoto que sacudió a la población de la ciudad de México y 1986 la caída del petróleo afectaron el desarrollo macroeconómico del país. Entre 1982-1987, el salario mínimo general sufrió una reducción en términos reales de 44.6%, y los salarios contractuales descendieron 40.5%.

A pesar de la magnitud de la crisis, fue posible evitar cierres masivos de empresas y el crecimiento incontrolable del desempleo.¹⁸

A fines de 1987 otro problema que se presenta, una grave crisis financiera interrumpió el proceso de recuperación de la economía, con el desplome de la Bolsa Mexicana de Valores, que provoca un ambiente de incertidumbre provocado por el desplome y una inercia inflacionaria de 6% mensual dieron lugar a una corta pero intensa fuga de capitales, que culmino rápidamente con la devaluación de noviembre de 1987, que colocó al país en una hiperinflación.

¹⁷Casalei Mónica, Villavicencio Daniel; Micro y Pequeña Empresa en México. pp. 191-215.

¹⁸En el año de 1994 la crisis no pudo ser controlada debido al desajuste en la balanza de pagos, fuga masiva de capitales y la estabilidad ficticia que se creo, que llevo a los empresarios al cierre de sus empresas, la caída de los salarios y desempleo, esto aunado a la devaluación que provocó una hiperinflación.

En los últimos años la política económica que el gobierno ha tratado de implementar se orienta hacia la superación de los principales obstáculos que limitaban las posibilidades de un crecimiento económico sostenible, con la finalidad de atender las necesidades de la población en materia del empleo.

La nueva política que el gobierno implementa para el desarrollo de la industria,¹⁹ a partir de la década de los años ochenta a través de la apertura comercial con la comercialización con mercados internacionales se trata de impulsar el desarrollo industrial en todos sus ámbitos fiscales y comerciales a través de la eficiencia y productividad de las empresas para que se entrara en la fase de la Modernización Industrial.

La nueva política se fundamenta en el postulado de que la economía de mercado es el camino más efectivo para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de su población. El funcionamiento eficiente de mercados competitivos permite que los empresarios tomen decisiones de inversión, de producción y empleo en condiciones que redundarán en la asignación más eficiente de los escasos recursos con que cuenta la economía; así mismo estas condiciones de mercado son las más propicias para fomentar el proceso ahorro-inversión y por ende, el crecimiento económico.

El papel del gobierno es el de ser el promotor de la creación del entorno económico que conduzca a la operación eficiente de mercados competitivos, que motive la inversión de los particulares y la generación de empleos productivos.

El empleo total, los sueldos, los salarios y la productividad industrial se incrementaron en los años noventa, en consecuencia de las medidas que el gobierno estaba otorgando a las empresas, La Política Industrial y la Modernización, como ya se han mencionado anteriormente (Apoyo Financiero, Capacitación Industrial, Reducción de trámites fiscales, etc.)

La participación de las empresas más pequeñas continuó en cuanto a su número y el total de empleo que estas generan, ya que estas son las han podido sobrevivir debido a su poco capital que se invierte en ellas, aunque también se ven afectadas, pero en menor grado durante la década de los noventa.

El cambio que se da en la política industrial consistió en la apertura comercial y la racionalización de la protección.

La situación actual, cuando predomina la expansión del paradigma neoliberal que parte de concebir al mercado como el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos y convierte a la ganancia en el valor más alto del hombre, motivación para la innovación y razón de ser del mundo, impide la expresión de los intereses generales de la sociedad, evita los proyectos estratégicos y convierte a la naturaleza en una mercancía más para la generación de ganancia, aunque sea a costa de su propia destrucción.

Pero también, crece la convicción de que si "En el pasado, el crecimiento podía tener lugar en sistemas signados por la concentración del ingreso, el despilfarro, la pobreza de segmentos importantes de la población y la explotación de los recursos naturales" en este momento dicha forma de crecimiento resulta absolutamente inviable, sobre todo si consideramos la necesidad de mantener el equilibrio social, político, económico y ambiental.

En los últimos años las micros, pequeñas y medianas empresas han ido ocupando un lugar cada vez más relevante en las políticas macroeconómicas de varios países así como en la reflexión teórica sobre las formas de organización industrial y de articulación industrial.

Las perspectivas que de esto se deriva es que, para las microempresas no hay más que seguir adelante con los medios que se han proporcionado por parte del estado y de no decaer en las ambiciones que se tienen pensadas, ya que ellas en gran parte son el sustento de nuestra economía en lo que se refiere a la generación de empleos. El diseño de los apoyos y los instrumentos que les acompaña, tienen la intención de sentar las bases para impulsar la modernización de los procesos productivos y aumentar la productividad y mejor calidad de los productos que se fabrican en el país.

¹⁹Como anteriormente se vio la política de sustitución de importaciones, no tuvo el éxito esperado, que provocó el fracaso de ese modelo.

La tendencia de la Globalización y el Tratado de Libre Comercio ha generado dificultades y oportunidades para la micro, pequeña y mediana empresa debido a que las economías de escala pueden repercutir negativamente en el proceso productivo.

La perspectiva que fue propuesta por Albert Berry para el desarrollo de las pequeñas empresas, es que se debe de incluir un medio en el que se facilite, la creación de redes de vínculos y acción recíproca entre las pequeñas y las grandes empresas; ofreciendo sistemas de formación y capacitación que contribuyan a la formación de empresarios; sistemas innovadores para el crédito de las empresas pequeñas sobre bases sustentables; fortalecer el aporte de conocimientos tecnológicos y administrativos, así como también mejorar los tipos de estructura pertinente.²⁰

La perspectiva más general que se les debería de hacer a las microempresas mexicanas, debido a su falta de experiencia laboral y tecnológica deben de actualizarse en los procesos de fabricación y producción y elevar más su aprendizaje sobre los medios de comercialización y mercadotecnia que muchas de estas no hacen o que ni siquiera conocen, debido a la falta de capacitación adecuada que no se les a proporcionado.

EL DISTRITO FEDERAL

Ahora bien, debemos de tener en cuenta que una de las ciudades más grandes del mundo es el Distrito Federal y que por este motivo fue que se empezaron a industrializar las demás ciudades de la República Mexicana. El Distrito Federal por su densidad de población, se estudiara brevemente para saber como a sucedido el Desarrollo Económico del país.

De 1970 a 1980, el desarrollo económico de la Ciudad de México se caracteriza principalmente por el predominio de los servicios, mientras que la industria se concentra en la zona conurbada con los municipios del Estado de México, de tal forma que este llega a ocupar el primer lugar a nivel nacional en la ocupación industrial. En este periodo se refuerzan las tendencias espaciales de la década pasada creciendo en forma extraordinaria los municipios conurbados. El efecto espacial inmediato es la agregación de 7 municipios más a la conurbación, totalizando 17, los cuales concentran el 35% de la población de la ciudad.

La tendencia creciente a la generación de empleos en las actividades terciarias de la ciudad se acentúa de 1980 a 1988, debido principalmente a la contracción económica del mercado interno que provocó el retroceso de la actividad industrial y de las ocupaciones formales en el sector servicios, a niveles del año de 1980.

En general y de acuerdo a diversas estimaciones, el empleo en la industria manufacturera decreció como parte de la PEA ocupada del 30% al 22%, mientras que el empleo en los servicios creció notablemente, principalmente en actividades tradicionales y el empleo informal.

En el sector moderno de los servicios, la región capital contribuye significativamente a nivel nacional con el 43% de los empleos en el sector financiero, el 39% de la administración pública federal y el 39% de los servicios profesionales; así mismo, ocupa el 31% de los servicios personales y el 30% de los servicios comunales. Adicionalmente, destaca el papel de la ZMVM tanto por el predominio industrial a nivel nacional como por la diversificación de sus actividades y el desarrollo de los servicios.

En segundo lugar, el sector moderno de los servicios cubiertos por el sector privado se concentró en la Ciudad de México con el 25% del total. En orden de importancia, estas actividades se concentran en los servicios profesionales y en los del comercio al mayoreo e insumos industriales. El comercio al mayoreo de bienes de consumo se encuentra principalmente en los grandes centros de acopio y abasto tradicionales de la ciudad como la Central de Abastos, La Merced, Jamaica, La Viga y Ferrería, conectados a los servicios de transporte.

En tercer lugar, la especialización de la ciudad corresponde a los servicios de carácter social, representado por las escuelas e instituciones de educación básica, media y superior así como por los centros de investigación de alto nivel;

²⁰ Berry Albert "Creación de un medio normativo propicio para la promoción de la pequeña empresa: Perspectivas Tradicionales e Innovadoras" En Investigación Económica 217 Julio-Septiembre de 1996, pág. 11-48.

los servicios médicos e instituciones conexas así como los principales centros culturales y de esparcimiento tales como los museos, teatros, galerías y de diversiones.

El cuarto lugar corresponde a los servicios de consumo inmediato, representados por los establecimientos de comida rápida, servicios de aseo y limpieza, etc.

Por otra parte, el crecimiento del sector servicios se caracteriza también por el incremento de los empleos informales. Estas actividades son realizadas por trabajadores no asalariados, estimados en 1.5 millones, y que constituyen aproximadamente el 26% del empleo total de la Ciudad de México. En la última década, este sector de ocupación presentó un crecimiento notable ya que su ritmo de crecimiento fue el más dinámico con una tasa del 28%, mientras que el trabajo asalariado creció en un 18%. De hecho, estas ocupaciones surgieron como iniciativas de autoempleo en la prestación de diversos servicios de reparación, preparación de alimentos, herrerías, carpinterías, talleres de calzado y ropa y sobre todo, en el comercio.

Se estima que en las actividades comerciales de baja escala - dos empleados por establecimiento -, se encontraba más de la mitad del total de los trabajadores de la ciudad.²¹

A nivel interurbano, los principales cambios se manifiestan en el refuerzo del desempeño de las funciones económicas territoriales en las áreas centrales de la ciudad, ya que alrededor del 41% de los servicios se concentraron en las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, en donde la primera de ellas concentra una quinta parte del total.

La ciudad de México cuenta con las siguientes ventajas competitivas y comparativas:

1. Posición geográfica estratégica.
2. Mercado amplio y diversificado, ya que en 1990 contaba con 8.2 millones de habitantes que la convertían en el mercado real y potencial más grande del país;
3. Centro neurálgico en que se toman las principales decisiones que impactan la vida nacional;
4. Mano de obra calificada en abundancia;
5. Red internacional de telecomunicaciones;
6. Sistemas Financieros globalizados;
7. Calidad y cantidad en los sistemas educativos;
8. Suficiente capacidad empresarial;
9. Atractivos turísticos relacionados con actividades empresariales;
10. Disponibilidad y distribución estratégica de centros de promoción de negocios como el World Trade Center, Club de Inversionistas, Club de Leones, Cámaras Empresariales, Club y Asociación Nacional de Banqueros;
11. Equipamiento adecuado para realizar ferias, exposiciones, convenciones, etc;
12. Amplia red de acopio y distribución que cuenta con la Central de Abasto más grande del mundo y con un sistema de mercados que permite desplazar las mercancías hacia todos los rumbos de la Ciudad;
13. Red vial y sistema de transporte con capacidad para grandes aforos;
14. Aloja las oficinas matriz de los Bancos Comerciales y de Desarrollo, Casas de Bolsa. En esta Ciudad se realizan diariamente las operaciones de la Bolsa Mexicana de Valores;
15. Cuenta con el primer Centro de Competitividad al servicio del desarrollo empresarial integral (que se mencionará más adelante);
16. En esta Ciudad se genera el mayor número de licitaciones y de contratos que producen un efecto multiplicador en beneficio de un gran número de empresas;
17. Es la Ciudad con más instituciones y actividades de recreación, culturales, deportivas, de salud, capacitación y formación de los recursos humanos; y
18. Dispone de la mayor infraestructura para la investigación y desarrollo tecnológico del país, que garantiza el mejoramiento continuo y el surgimiento de innovaciones para el fomento de la competitividad de su economía.

²¹ Sobrino Jaime Luis, Estructura ocupacional del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1988, La Zona Metropolitana de la Ciudad de México, problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas, CONAPO, México 1992.

El Distrito Federal en los años noventa es uno de los núcleos más importantes, ya que contribuyó con el 24.1% del Producto Interno Bruto Nacional (PIB) y en conjunto de la llamada Zona Metropolitana del Valle de México, ya que sobrepasa el 30% de la generación de la riqueza de la República Mexicana.²²

En la estructura porcentual del PIB del D.F. en 1992 el sector con mayor participación fue el terciario con una participación de 70.4% del cual el subsector Comercio, Restaurantes y Hoteles contribuye con un con un 24.6% y el de Servicios Comunales, Sociales y Personales con un 27.4%. Por su parte, el sector secundario tiene una participación del 29.3% dentro del cual la industria manufacturera contribuye con el 24.2%.

Una de las principales características de la estructura empresarial del Distrito Federal y en particular de la Ciudad de México, es la marcada heterogeneidad de sus actividades económicas en cuanto a su tamaño, actividad, nivel de desarrollo tecnológico y posición competitiva en el mercado. Esta situación permite aprovechar los llamados nichos de mercado específicos donde se pueden introducir productos y servicios diferenciados para consumidores con distintos niveles de ingreso.

Las cifras de los años noventa nos revelan que en Distrito Federal existen alrededor de 303 785 establecimientos, sin considerar empresas de servicios financieros, restaurantes, bares centros nocturnos y hoteles- cifra que representa alrededor del 14% del total de establecimientos funcionando a nivel nacional.

El sector Servicios cuenta con 108 054 establecimientos, que generan un empleo de 696 786 personas, siendo la delegación Cuauhtémoc la que registra el mayor número de unidades, en este sector, con el 21.4%. La delegación Gustavo A. Madero es la segunda en número de establecimientos, participando con el 12.6%.

Dentro del sector Comercio el número de establecimientos es de 167 558 lo que representa un 55% del total de establecimientos a nivel global en el D.F. destacando nuevamente la delegación Cuauhtémoc al contar con el 18.5% de los comercios y a su vez genera el 22.5% del empleo total del sector, mientras tanto la delegación Iztapalapa ocupa el segundo lugar en cuanto al número de establecimientos ya que cuenta con el 17.0% de los mismos, y también por la generación de empleo con un 12.8% del total.

Por otra parte, la Industria Manufacturera de la Ciudad de México, cuenta con 28 173 establecimientos que representan un 9.3% del total de las empresas ubicadas en el D.F. La delegación que cuenta con el mayor número de establecimientos de este tipo es la delegación Cuauhtémoc, pero es la delegación Azcapotzalco la que tiene el mayor peso en ingreso y empleo generado.

2.5.1 Estímulos para su Desarrollo.

Los estímulos que ha tenido el estrato industrial de nuestro país ha sido de alguna manera medido, ya que el gobierno federal ha tratado diferentes maneras de adentrarse en los problemas de las empresas, sobre todo de la micro y pequeña, por eso se señalan algunas de las implicaciones que ha hecho el estado al favor de las industrias mexicanas.

En lo referente a las políticas que el gobierno ha implementado a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, el balance en los últimos años ha sido desfavorable, ya que desde el año de 1987, en donde con la ejecución del primer pacto de Estabilidad Económica, se eliminaron estímulos fiscales para las industrias, y fueron minimizados otros estímulos para el desarrollo tecnológico.

Los programas específicos de fomento y apoyo a las industrias estratégicas fueron olvidados (tal es el caso de la industria editorial, electrónica y bienes de capital), algunos de estos programas ya se mencionaron con anterioridad.

Es por eso que la concepción económica que tuvieron las autoridades mexicanas en lo referente a la industria, en la administración Salinista, contradecía cualquier idea de fomento, ya que en su lectura de la modernización

²² El Distrito Federal : una opción para invertir.

globalizadora fomento era equivalente a los subsidios que se le otorgaron a las empresas (principalmente paraestatales).²³

La estrategia de impulso a la competitividad industrial se baso en la apertura comercial, desregulación económica y eliminación de cualquier obstáculo al funcionamiento de los mercados, no dando prioridad a las necesidades más complejas de nuestras industrias.

A pesar de esto los beneficios de esta estrategia económica no se han reflejado todavía en una mejoría o mejores condiciones para el industrial pequeño o mediano; quizá en algunos casos si existieron ciertos beneficios.

Por citar un ejemplo de la apertura comercial, una buena parte de los industriales manufactureros pequeños, han sido desplazados del mercado y algunos han pasado de productores ha comercializadores de productos importados, lo que nos refleja el gran retroceso que se tuvo, por la falta de un apoyo y políticas eficaces que pudieran ayudar a este tipo de empresarios.

Por lo tanto se ha deducido que el gobierno se confundió con respecto a la desregulación, que trajo consigo la apertura indiscriminada, y fue en el rubro de las industrias manufactureras en donde se vio más afectada esta situación, ya que se aceleró la apertura sin concebir adecuadamente los sistemas antidumping para contrarrestar la competencia desleal así como el cumplimiento de normas y estándares de los productos importados.

Las empresas que en algunos casos han salido beneficiadas, son las grandes y las medianas, porque importan insumos que les permiten mayor competitividad internacional o también acceso a asociaciones o coinversiones con capitalistas extranjeros.

Por lo anterior es necesario que las industrias mexicanas se fortalezcan para que puedan competir a nivel mundial, en lo que se refiere a sus estímulos; el gobierno federal a hecho en relación a los problemas de las empresas y para apoyarlas son: (más bien dicho estimularlas)

- a) simplificación administrativa,
- b) los apoyos integrales y;
- c) el financiamiento a las empresas

sobre todo en los estrato micro y pequeño por ser estos las que más se encuentran trabajando en el país.

2.6 Las Economías de Escala.

En lo referente a las Economías de Escala las microempresas se enfrentarán a grandes problemas debido al control de los precios que se da en la economía global, en donde ellas no disponen una gran cantidad de dinero para que estos precios se reduzcan, por lo tanto es un problema que no siempre tendrá una solución favorable, es por eso que las industrias mexicanas deben de tener una competencia internacional para que estos precios debido a su falta de competitividad, se incrementen o se disminuyan según sea el caso.

En el trasfondo del proceso de Globalización y la Apertura Comercial, se encuentra un factor importantísimo, y es el de la competencia internacional, debido a las economías de escala que rige en el país, nuestras empresas NO pueden competir al mismo ritmo que las demás economías avanzadas por lo que; deberán tratar de competir con los distintos países del mundo, aunque como ya sabemos tendremos que litigar en muchas de las compras y ventas que efectuamos.

²³ Bemando Méndez Lugo "La Micro y Pequeña Industria y los Retos de la Globalización" Obra Citada.

El aumento de la movilidad y disminución del control producen, al mismo tiempo, un acelerado incremento en la competencia: los países, las industrias, las empresas compiten por la adquisición, control y participación en la transferencia de recursos.

Actualmente, los países, las industrias y en especial las empresas se encuentran atadas entre sí, ya no sólo por vínculos comerciales, sino por la creciente interdependencia, por las relaciones que surgen a partir de que compiten entre sí y por la amenaza de competidores extranjeros, que lleguen y destruyan su mercado.

Las empresas mexicanas se enfrentan tanto a la necesidad de diversificar sus mercados para reducir su única vinculación con respecto al mercado interno, que no sólo es suficiente sino que coyunturalmente se encuentra en recesión con bajos niveles de consumo, como a la apertura comercial que introduce e incorpora la competencia internacional al mercado nacional, al que antes las empresas lo consideraban como suyo y exclusivo.

Para las empresas mexicanas, competir en la economía global es una imperiosa necesidad para sobrevivencia y para el logro de su desarrollo.

La participación eficiente y agresiva en la competencia internacional y en el mercado global, si se satisface la creciente demanda de bienes industriales a los niveles de competitividad requeridos, constituirá, el motor del crecimiento de las industrias y de las empresas que se encuentran en México.

CAPITULO III

LA MICROEMPRESA MEXICANA COMO UNIDAD PRODUCTORA, GENERADORA DE EMPLEO Y FORMADORA DE EMPRESARIOS

3.1 Evolución del Número y Características de Operación de la Microempresa en México

Hay diversas modalidades de microempresas, ya que se puede hablar de unidades productivas de trabajo familiar sin trabajo asalariado, y en muchos casos microempresas asociadas al trabajo asalariado, que serían más propiamente un taller capitalista.

Los antecedentes de la microempresa en realidad podrían ser complejos por que no se determina con exactitud el tiempo en que se fundaron como tales; ya que durante la industrialización en México se habló siempre de pequeñas y medianas industrias.

La pequeña industria surgió muchos años antes de que naciera el capitalismo industrial, donde su fuente creadora eran las necesidades primarias del hombre, como fueron las actividades del tallado de piedras, recolección de frutos, etc., que determinaron la forma de sobrevivir, el ser humano de ese tiempo no sólo se supo abastecer de artículos para consumo propio, sino que también fue la piedra angular para el desarrollo de las fuerzas productivas

La historia industrial de México como la de todos los países tiene como punto de partida a las empresas de modestos recursos (las microempresas).

En una retrospectiva histórica, las microempresas en México han existido desde principios de siglo en donde la primera aproximación se expresa en las tiendas de raya, donde se dieron las condiciones para que se empezaron a formar las primeras microempresas, donde los dueños de los medios de producción eran los que tenían el control de los campesinos y por consiguiente de estas.

En el Plan Nacional de Desarrollo de 1988-1994 se derivan dos vertientes que ya se venían dando desde 1983 las cuales eran:

- 1) Reordenación Económica
- 2) Cambio Estructural

En donde la insuficiencia de ahorro, falta de competitividad y la desigual distribución del ingreso, fueron las causas de fondo de la crisis y las acciones de cambio estructural se concentraron en la reorganización del sector público y la racionalización de la protección comercial, dando como resultado una nueva forma de reactivar a la economía.

Ya para la década de los años noventa la Política de Fomento instrumentada por el gobierno para las micro, pequeñas y medianas empresas enfatizó en la canalización de los beneficios a través de formas de cooperación y organización.

Como consecuencia de esta vida independiente México se convirtió (así se trató de hacer) en un país que sustituyó las importaciones de bienes de consumo intermedio, y se convirtió en un país nacionalista que consumía lo que el pueblo producía, después las políticas de promoción al desarrollo industrial otorgaron un tratamiento preferente a la adquisición de maquinaria y equipo (tecnología) para que los productos que se producían fueran competitivos en el mercado nacional, donde se desarrolla permanentemente la pequeña y mediana industria.

En un principio no se hablaba de "empresas" sino de industrias por su impacto en la economía del país, es por ello que en 1930 en base a los censos industriales la pequeña y mediana industria del país, estaba determinada su tamaño y por el número de establecimientos, los cuales representaban el 12% del total de la industria de transformación, en tanto que el 86.4% correspondía a la industria menor que pequeña (microempresas) es decir, talleres y artesanías.

En 1950, el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba 25.5%, y la industria menor que pequeña (microempresas) redujo su participación al 71.9%. En 1955 la pequeña y mediana industria representó el 45.8%, y la industria menor que pequeña fue de 51.9%. En 1960 la industria mediana y pequeña representó 56.7% y las microempresas el 42.8%.

Para el año de 1965 la microindustria redujo su porcentaje a 41.8%, y durante 1970 reportó un 34.92% del total de las industrias registradas.²⁴

**INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN
ESTABLECIMIENTOS (PORCENTAJES)**

AÑO	MEJOR QUE PEQUEÑA	PEQUEÑA Y MEDIANA	GRANDE	TOTAL
1930	86.4	12.0	1.6	100
1950	71.9	25.5	2.6	100
1955	51.9	45.8	2.3	100
1960	42.8	56.7	0.5	100
1965	41.8	56.8	1.4	100

Fuente: Características de la industria pequeña y Mediana en México Nafinsa pp-21.

Así después de haber visto el comportamiento que tuvo la microempresa en la industria de transformación, se verá también en la Industria Manufacturera, considerándola como parte de la pequeña y mediana industria porque no estaba separada de ellas.

**PARTICIPACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL SECTOR
MANUFACTURERO.
(Millones de Pesos)**

conceptos	INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN			INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA					
	1960	1965	1970	1960	%	1965	%	1970	%
Número establecimientos	99,900	135,000	118,740	56,652	56.7	76,680	56.8	76,753	64.6
Capital invertido	46,362	91,784	146,509	29,251	63.1	47,328	51.6	102,312	69.8
Valor de la Producción	49,275	115,350	203,453	33,590	68.2	64,291	55.7	149,260	73.4
Personal Ocupado	898,185	1,284,299	1,639,599	691,695	77.0	729,482	56.8	1,364,339	83.2

Fuente: Elaborado por el departamento de Estudios del FOGAIN con cifras proporcionadas por los censos industriales de los años citados.

²⁴ Características de la Industria Mediana y Pequeña en México NAFINSA (FOGAIN). México D.F. 1974. Tomo 1 pag.21-26.

La estructura microempresarial ha cambiado sensiblemente, ya que en un principio las microempresas producían para el mercado de bienes finales, principalmente en los años cuarenta como fue el caso de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y que en los años setenta muy claramente más del 60%, y en otras regiones más industrializadas, el 80% de las industrias eran empresas proveedoras o subcontratistas al servicio de la gran empresa nacional o transnacional.

Con lo que respecta a la población principalmente que se dedica a una actividad artesanal son alrededor de 500 mil personas que son indígenas, de las cuales el total aproximadamente es de 12 millones.²⁵

Un punto importante que se debe destacar es que existe una reciprocidad entre las micro y pequeñas empresas debido a que el consumidor final es el principal cliente de las microempresas, y representa poco más del 70%, mientras que para la pequeña y mediana empresa sus clientes son los intermediarios, que a su vez venden los productos a las microempresas en la mayoría de los casos.

Las ventas que realizan las microempresas son aproximadamente del 61% que son al contado, mientras que las ventas efectuadas por las pequeñas y medianas empresas son a crédito, y corresponden el 71% y 75% respectivamente.

En lo que se refiere al desarrollo y la historia que han tenido las industrias en México²⁶ se tiene que en el año de 1965 la micro industria contaba con el 92.17% de los establecimientos industriales, y para el año de 1975 había disminuido su participación al 89.85% del total, y ya para 1986 decayó hasta 76% del total de los establecimientos industriales en todo el país como se ve en el cuadro número 1 del anexo estadístico. Teniendo así que las industrias pequeña y mediana aumentarán su participación de 1965 a 1986 de 6.17% y 1.07% al 18.75% y 3.06% respectivamente.

En los años noventa se tiene una mejor concepción sobre lo que se tiene que hacer con las industrias;²⁷ por lo que se verá en que medida los apoyos otorgados a las industrias inciden en el desarrollo social y económico de nuestro país.

El desempeño que tiene la industria manufacturera en nuestro país es de vital importancia, por que, es la industria que cuenta con el mayor porcentaje de participación en el PIB; en tanto el personal ocupado que tenía en el año de 1965 la Microindustria contaba con el 23.93% , la pequeña y mediana teniana un porcentaje del 40.6% y la grande el 35.47%, para ir disminuyendo a través del tiempo hasta llegar al 12.34% en el año de 1995 la participación de la Microindustria, y la grande industria contar con el 52.02% (ver cuadro número 2 del anexo estadístico).

Sin embargo a pesar de todos estos problemas que se fueron dando a través del tiempo la Microempresa estuvo ahí y fue la que trató de ayudar al pueblo mexicano que por las crisis no tenía trabajo o no tenía otra fuente de actividad económica para su sobrevivencia.

En las ciudades pequeñas ha tenido muy poco desarrollo y en las comunidades densamente pobladas su evolución ha sido desigual; existen todavía muchas tiendas cuyo tamaño es reducido, (microempresas) mercados públicos y vendedores ambulantes que representaron casi el 90% del total de establecimientos y el 40% de las ventas de productos de abarrotes y consumo doméstico a principios de los años noventa. Se estima que cerca de 1.2 millones de personas se mantienen realizando este tipo de actividad para poder vivir, en toda la República Mexicana.

Estos comerciantes (microempresarios) sirven normalmente a las clases con ingresos no muy altos, y operan con altos márgenes, volúmenes bajos, comprando su mercancía a precios altos, obviamente debido al sistema de mayoreo (ventas a escala) que rige en el país ya que es limitado e ineficiente.

Los supermercados e hipermercados representan el 50% del volumen y, hasta hace algunos años, servían a las clases medias y altas en las grandes ciudades.²⁸

²⁵ Revista Mercado de Valores núm 11 noviembre de 1995.

²⁶ Para un mejor estudio retrospectivo de las industrias en México ver a Suárez Aguilar Estela, Rivera Rios M. Angel Pequeña empresa y Modernización: Análisis de dos dimensiones pp.45-75.

²⁷ Aunque ya para el año de 1987 se empieza de nuevo a aumentar el porcentaje de participación de los establecimientos que tienen las microindustrias, en donde para el año de 1993 se rebasa el porcentaje del año de 1965 para llegar a contar con una participación del 94.57% del total de los establecimientos industriales.

²⁸ México en la década de los noventa. Grupo Financiero BANAMEX ACCIVAL.

El comercio que se da en México a través de sus empresas es contrastante, ya que por una parte nos revela que pueden estar compitiendo a nivel mundial, mientras que por otro lado los problemas de apoyo y financiamiento a las empresas mexicanas exportadoras, demuestran que no han alcanzado un nivel de crecimiento adecuado, en donde se derivan varios problemas estructurales de los que ya se han hablado anteriormente.

En años recientes las industrias han experimentado contracciones en la demanda interna y la baja de inversión, presiones inflacionarias y restricciones del crédito; las micro, pequeñas y medianas empresas no sólo se pudieron mantener sino que en algunas ramas de actividad y regiones han aumentado su participación relativa en cuanto al número de establecimientos.

Por ejemplo en el período 1982-1989 estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anualizada del 4.1% inferior al 5.3% de la gran industria.²⁹

Las principales entidades industriales en la República Mexicana en el año de 1989 las ocuparon en primer lugar el Distrito Federal con un total de 15.78% el Estado de México con 8.6%, Puebla y Jalisco con 8% y 7.36% y en el año de 1993 estas mismas entidades reflejaron una disminución, excepto el Estado de México ya que aumento a un 10.33% (ver cuadro No. 3 en el anexo estadístico).

La estructura industrial al final de la década de los ochenta, las principales ramas industriales tradicionales en el sector manufacturero que lo constituyeron fueron: la molienda de nixtamal con un porcentaje total de 18.40%, siendo la microindustria la que tiene una mayor participación ya que constituye el 18.36%, productos de panadería en la rama microindustrial con un 8.60%, del porcentaje total de 8.99%; la confección de prendas de vestir en la microindustria con 5.62% del total de 6.53%, la fabricación y reparación de muebles de madera en la microindustria con 6.17% del total que fue de 6.50%; que nos indica el grado de importancia que tienen las empresas microindustriales, porque este sector tiene el 90.95% del total, la pequeña industria solo tiene el 7.26% en todas las actividades, y la mediana tiene el 1.03%, comparando esta estructura con el año de 1993 en las mismas ramas industriales se tiene como resultado que la molienda de nixtamal disminuyó al 15.56% y la Estructuras de tanques y Calderas aumento al 11.05% teniendo como resultado que en el total de las ramas tradicionales disminuyó la microindustria en 90.26% y aumento la grande en .84% (ver cuadro No. 4).

Las microempresas sobrasalen en forma significativa ya que representaron el 97% de los establecimientos; donde el 57.4% están dedicadas al comercio, 31.3%, a los servicios el 10.3 al sector manufacturero y el 1% a la industria de la construcción.³⁰

En el año de 1993, el número de establecimientos registrados en la República Mexicana era de 2 186 655, y el personal ocupado era de 8 910 991.

La industria manufacturera en los sectores micro y pequeña disminuyeron su número de establecimientos y personal ocupado entre 1992 y junio de 1993, quedando de la siguiente manera: en el año de 1992 los establecimientos de las microempresas eran de 101,446 y en 1993 descendieron a 99,757; el personal ocupado en 1992 tenía 415,757 y para 1993 disminuyó a 402,224. La pequeña empresa en 1992 el total de establecimientos en la industria manufacturera era de 19,895 para tener en 1993: 18,633 y su personal ocupado en 1992 fue de 740,870 para que 1993 bajara a 696,195. De acuerdo con las estadísticas de la Dirección General de Industria Mediana, Pequeña y Desarrollo Regional de Secofi.

En un análisis hecho por la Dirección General de la Industria Mediana Pequeña y Desarrollo Regional, del año de 1983 al año de 1995 la tasa media de crecimiento anualizada en lo que se refiere al número de establecimientos fue: la Microindustria 3.93%, la Pequeña 1.82%, la Mediana 2.56% y para la grande industria 3.23%, en donde se destaca la importante participación en establecimientos que tiene la microindustria, para desarrollo industrial de nuestro país.

Por otro parte en lo que se refiere al personal que ocupa cada una de estas industrias se obtuvieron los siguientes resultados: la tasa media de crecimiento anualizada de la microindustria en el periodo de 1983-1995 fue de 3.71%. la pequeña 1.75%, la mediana 2.72% y la grande el 3.86%, destacando la participación que tiene la grande industria en el

²⁹ SECOFI. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

³⁰ Revista El Mercado de Valores núm. 11 noviembre de 1995. pág. 36-44.

sentido de que es la que absorbe el mayor número de empleados, siguiéndole la microindustria en segundo lugar.(ver cuadro No. 5)

Durante los últimos cinco años las microempresas han tenido una serie de fluctuaciones en lo que respecta al personal que ocupan directamente y en los establecimientos en la Industria Manufacturera, según los datos que proporciona Nafin, en toda la República Mexicana por citar un ejemplo: el estado de Aguascalientes en el año de 1990 contaba con 5,592 trabajadores, para los siguientes años tuvo 1991: 6,075, 1992: 6,212,1993: 6,167, y en el año de 1994 disminuyó a 5,889 hasta caer en el año de 1995 a 3,707; lo que nos deja ver con toda claridad que las empresas tuvieron que cerrar sus negocios y dejar sin empleo a mucho de su personal debido al desequilibrio (devaluación) que se dio en nuestro país, debido al problema de la crisis (inflación) que se tuvo en el año de 1994; por otra parte el número de establecimientos tuvo 1,429 en 1990, y se siguió incrementando hasta el año de 1993 a 1,572 establecimientos, y para que en el año de 1994 cayeran a 1,542, como ya se ha mencionado, y en 1995 se redujeron hasta 1,536; así también en muchos de los estados de la República Mexicana tuvo este efecto homogéneo, como se ve en el cuadro número 6 y 7 del anexo estadístico.

Las entidades con más densidad de personal ocupado en la República Mexicana son el Distrito Federal, México, Jalisco y Veracruz, en donde las microempresas cuentan con un total de 3 817 840 de personal ocupado que equivale al 42.84% del total.

De conformidad con la Revista el "Mercado de Valores" de Nacional Financiera, entre 1991 y junio de 1993 el total de las pequeñas industrias a nivel nacional disminuyó ligeramente al pasar de 20 mil 279 establecimientos en 1990, a 18 mil 633 en 1993 y el personal ocupado se redujo de 756 mil 650 personas a 696 mil 195 en el mismo periodo.

En los años noventa la Micro, Pequeña y Mediana empresa representó el 98% del total de establecimientos de transformación (114 mil) absorbió el 49% del personal ocupado en el sector (1.6 millones) y aportó el 43% del Producto Manufacturero (10% del PIB).³¹

Los establecimientos manufactureros, comerciales y de servicios que se encontraban en el año de 1993 en la República Mexicana, eran 2 186 655 en donde la microindustria contaba con 2 067 991 establecimientos, la pequeña tenía 101 158, la mediana industria con 12 418 y la grande contaba con 5 088; en donde la entidad federaliva más importante en el rubro es el Distrito Federal con 303 785, Estado de México con 225 974, Jalisco con 151 829, Veracruz con 137 644 y Puebla con 123 579. (ver cuadro No. 8). En cada uno de ellos los micro establecimientos eran mayoría.

El total de los empleados ocupados registrados en los establecimientos Manufactureros, Comerciales y de Servicios en el año de 1994 equivalía 8 910 991, donde las microempresas tenían 3 817 840, la pequeña tenía 185 090, la mediana tenía 1 095 211 y la grande 2 182 850, en donde se ve claramente que la pequeña industria es la que cuenta con el menor número de trabajadores.(ver cuadro No. 9)

Por consiguiente es pertinente señalar que la Ciudad de México es la más importante en manufacturas, comercios y servicios, debido a la concentración de la población y de las industrias que se encuentran en ella.

El Distrito Federal se distingue por aglutinar al sector empresarial más importante de la República Mexicana, en esta visión se observa que la Delegación Cuauhtémoc tiene 5, 161 empresas en la sección de Manufacturera, en el sector Comercio la delegación Cuahuhtémoc tiene 31, 028 empresas; y el de Servicios tiene 59, 319 siendo así esta delegación la más importante en lo referente al número de empresas que se encuentra dentro de ella, como se ve en el cuadro no. 10 del anexo estadístico.

Las características de operación de la microindustria son innumerables, es por eso que solo se señalan las más importantes:

- Ocupan personal no calificado
- Son la fuente creativa de empresarios
- Usan materias primas locales (en la mayoría de los casos)
- Exportan sus productos indirectamente a través de sus clientes

³¹ Idem.

- Su productividad es baja, por lo general
- No operan con economías de escala
- No se asocian unas con otras
- Número reducido de empresarios con escasa experiencia.
- Falta de organización, integración y tendencia a la improvisación.
- Propensión del empresario al aislamiento.
- Escasa asistencia técnica y capacitación.
- Limitado acceso al financiamiento institucional.
- Carencia de avales y garantías.
- Excesiva Regulación
- Excesiva centralización y concentración de empresas y actividades económicas
- Débil capacidad de negociación con proveedores y con clientes
- Escasa cultura tecnológica y resistencia a incorporar tecnología moderna.
- Nivel tecnológico inapropiado.

3.2 La Microempresa y su importancia en la Economía

Las microempresas mexicanas son pequeñas unidades de producción, de comercialización y de prestación de servicios, las cuales tienen acceso al mercado interno y externo, ya sea en la comercialización o producción de productos; que se hacen para el mercado interno y en algunos casos para el mercado externo.

Por eso es de vital importancia entender que tanto las microempresas influyen en la Economía Nacional.

En ese sentido en 1993 las empresas que estaban trabajando en la República Mexicana eran 2 186 655, de donde se desprende el análisis de que la mayoría de estas empresas se dedica al Comercio, en un total de 1 208 779 empresas que están en esa actividad, dando como resultado un porcentaje de 55.28% del total de las empresas registradas.

Por otro lado la microempresa cuenta con 2 067 991 empresas, teniendo en el sector comercio el más importante, con 1 144 537 que nos refleja que la Actividad Industrial Nacional está regida por las empresas que se dedican a la comercialización de productos, que es un punto muy importante ha destacar, ya que se tratará más detalladamente en el capítulo IV.

Además de lo antes comentado es necesario saber que pasa con los demás Sectores de la Actividad Industrial del país; en la Industria Manufacturera las empresas en su totalidad eran 266 033, siendo también la microindustria con el mayor número de empresas concentradas en este rubro con 239 088, el Sector Servicios contaba con un total de 711 843 empresas siendo también el sector microindustrial el que tiene el mayor número de empresas concentradas en este sector con 684 366.(ver cuadro no. 11 del anexo estadístico)

El ambiente en el estrato industrial, sufre en la actualidad el impacto tecnológico en todos los niveles. El cambio en particular es evidente en las empresas, industrias, en las regiones y en todos los países del mundo.

La rápida difusión de la tecnología en todo el mundo está permitiendo a los productores con bajos costos (en algunos casos) desafiar las posiciones establecidas en el mercado por las empresas dominantes.

La tecnología tiene un impacto competitivo en donde se:

- proporciona una ventaja de mercado mediante diferenciación o valor agregado y/o
- una ventaja de costos mediante el mejoramiento de la operatividad total de la empresa.

Por ese motivo se tiene que es una de las más importantes alternativas para adquirir ventajas que apoyen la sobrevivencia y/o el crecimiento de la micro y pequeña empresa, en la economía de un país, en particular en los nuevos países industrializados, en donde la tecnología juega un papel fundamental.

Es la tecnología, la que repercutirá en la planta industrial, como en el principio se señala para tener un mercado local e internacional con competencia equitativa. La tecnología se ha transformado en una prioridad, también en un imperativo para la competitividad de la industria.³²

Por lo anteriormente mencionado se llega a un punto central del estudio, y es el de que las microempresas son las más importantes en la Actividad Industrial de nuestra Economía; y que necesitarán de medios de inducción tecnológica para seguirse desarrollando y no quedarse estancadas.

El grado de concentración del empleo que tienen estas empresas se hace en base a los Censos Industriales hechos por INEGI; en donde se verá que el número total de empleados registrados es de 8 910 991 y las microindustrias tienen 3 817 840 de empleados, siguiéndoles las grandes empresas con 2 162 650, las pequeñas con 1 815 080 empleados, las medianas 1 095 211 empleados; teniendo así todavía una gran ventaja las microindustrias con respecto de estas.

En el Sector Comercio la microempresa también tiene la mayor concentración del empleo con 1 789 752 empleados. Por otro lado un punto muy interesante, es el de que en las grandes empresas la mayor concentración de empleo se encuentra en el Sector de las Manufacturas con 1 495 204 empleados siendo así estos dos sectores económicos los más importantes en la Economía Nacional. (ver cuadro no.11 del anexo estadístico)

3.2.1 La participación de la Microindustria en el Ingreso, la Remuneración y el Gasto

Las Microempresas como ya se ha visto son las principales empresas generadoras de empleo, en lo referente a la actividad industrial de nuestro país; debido a eso es de vital importancia, conocer todas las características que tienen estas, en lo referente a su participación en el Ingreso, la Remuneración y el Gasto.

Los Ingresos Totales de la Actividad Industrial equivalen a 1 270 100.6 millones en 1994, teniendo que la mayor concentración del Ingreso se encuentra en el Distrito Federal con 323 785 millones de pesos, que equivale al 25.5% y siguiéndole el Estado de México con 152 084.2 millones con un porcentaje del 12% aproximadamente lo que nos muestra que entre estas dos entidades del la República Mexicana se concentra la tercera parte de el Ingreso total del país en lo que se refiere a la Actividad Industrial.

Por consiguiente las Industrias que tienen mayor concentración del ingreso son la grande con 557 832.5 millones, que equivale al 43.92% del total, siguiéndole la pequeña con 320 525.1 millones, con 25.24%, la mediana con 239 094.2 millones, con un 18.82% y la micro con 152 648.9 millones que equivale al 12.02%, teniendo como conclusión que entre la industria pequeña y mediana, se concentra la mayor parte del ingreso.

Entre todos estos aspectos vistos es pertinente señalar que aunque la microindustria no tiene un peso importante en este rubro, es importante estudiar su proceso y sus cambios de esta; por eso se señalan a continuación las siguientes características³³:

- En la actividad Microindustrial la mayor concentración de el ingreso se encuentra en el Distrito Federal con 27 323.4 millones, siguiéndole el Estado de México con 15 220 .3 millones, y Jalisco con 12 627.4 millones, que juntos concentran el 4.34 % del ingreso total.
- En la pequeña industria las principales entidades en donde se concentra la mayor parte del ingreso se encuentran: Distrito Federal, con 84 708.2 millones, Nuevo León 26 234 millones y Jalisco con 25 782.6 millones, aglutinando el 10.76% del ingreso total.
- En la Mediana industria el Ingreso se concentra en el Distrito Federal con 64 120.3 millones, Estado de México 26 285 millones y Nuevo León con 20 444.2 millones dando como resultado un 8.72% del ingreso total.

³² 'Micro y Pequeña Empresa en México' Frente a los retos de la Globalización. IV Los Retos Tecnológicos de la Pequeña y Mediana Empresa en México Pedro L. Grasa, Victoria E. Errosa. pp.97-118.

³³ En el análisis hecho a la Micro, Pequeña, Mediana y Grande empresa, se tomaron únicamente las principales Entidades Federativas de la República Mexicana, que cuentan con la mayor concentración del Ingreso Nacional.

- En la grande industria la mayor concentración del Ingreso se sitúa en el Distrito Federal 147 633.1 millones, Estado de México 84 962.9 millones y Nuevo León con 47 540.4 millones teniendo la mayor concentración total en este rubro dando un porcentaje de 22% del total. (ver anexo estadístico cuadro no.12)

Después de haber visto en donde se concentra la mayor parte del Ingreso del país, a continuación se verá lo referente a las Remuneraciones Totales del país.

El total de las Remuneraciones en el año de 1994 fue de 149 279.9 millones, ocupando la mayor importancia el rubro de la Industria Grande con un 52.09% del total, siguiendole la Pequeña con 21.66%, la Mediana con 16.76% y la Microindustria con 9.49%.

Si bien es sabido en estos aspectos la gran industria es la que ocupaba la mayor importancia, la microindustria en lo concerniente en la Economía Nacional ha contribuido; aunque de una manera modesta.

Las entidades que mayor importancia tienen en estos aspectos, como se ha visto a través del estudio, han sido el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco y Nuevo León, es pertinente señalar que, de nueva manera en estos estados o ciudades se concentraba la mayor parte de la Remuneración de la Industria en nuestro país.

El Distrito Federal generó un total de 43 494.7 millones que equivalían al 29.13% del total, en donde en la microindustria absorbía 2 938.6 millones, en la pequeña con 9 145.8, en la mediana 7 248.5, y en la grande 24 161.9 millones.

El Estado de México tenía el 12.38% del total, con 18 481.7 millones, creando remuneraciones en la microindustria por 1 042.7 millones, en la pequeña 2 703.5, en la mediana 2 296.3 y en la grande 11 739.1 millones.

En el Estado de Nuevo León se tenía un 8.58% del total, teniendo 12 816.8 millones, siendo la microindustria lo que capto un porcentaje de participación mínimo con 904.1 millones, la pequeña 2 488.2, la mediana 2 090.2, y la grande 7 334.2 millones.

En Jalisco el porcentaje que tenía era de 6.72% del total, con 10 033.3 millones, la microindustria tiene 1 178.6 millones, la pequeña 2 626.6, la mediana 1 731.4, y la grande cuenta con 4 496.7 millones. (ver anexo estadístico Cuadro No.13)

Otro punto que es importante analizar es el del Gasto Total de la Actividad Industrial, en donde la importancia se concentra en la Grande Industria con 385 353 millones con un 41.51% del total, que es de 928 280 millones.

- La Microindustria tiene el 11.86% del total, contando con 110 095.2 millones, sus principales estados donde esta la mayor parte de la concentración se encuentran en:
Distrito Federal con 19 996.5 millones, el Estado de México con 10 813.5, el estado de Jalisco con 9 061.7, y Nuevo León con 5 513.9 millones.
- La Pequeña tiene el 26.5% del total y cuenta con 245 974.2 millones, ocupando las principales entidades de la República Mexicana como son:
Distrito Federal con 63 106.4 millones, Nuevo León 20 219.4, Jalisco 19 848.1 y el Estado de México con 19 536.9 millones.
- La Mediana Industria tiene el 20.13% contando con 186 857.6 millones, en donde las principales entidades en donde se concentra el gasto se encuentran en:
Distrito Federal 48 996.6 millones, el Estado de México 20 634.6, Nuevo León con 16 229.4 y el estado de Jalisco que tiene 14 709.8 millones.

Como ya se había hablado la Gran Industria tiene el 41.51% que es 385 353 millones del total de los gastos totales en donde las principales entidades del país se encuentran en:

- Distrito Federal con 98 127.9 millones, el Estado de México que tiene 59 256.5, Nuevo León con 32 038.2 y Jalisco con 24 550.8 millones. (ver anexo estadístico Cuadro No. 14)

Todo lo anterior visto demuestra que el Estado más importante en la Economía Nacional en lo referente en la Actividad industrial del país es el Distrito Federal, ya que es el más importante en los ingresos, las remuneraciones y los gastos de las empresas; y que es por eso que se toma como un punto de partida para todos los estudios que se hacen del país.

3.3 Su participación en el PIB

En México de un total de 1.3 millones de unidades productivas establecidas, el 98% están representadas por micro, pequeñas y medianas empresas como anteriormente se ha mencionado, las cuales absorben más del 50% de la mano de obra y aportan el 43% del producto del sector manufacturero, proporción que equivale al 11% del PIB, durante el comienzo de 1991.

La participación de este tamaño de empresas en el Producto Interno Bruto se destaca claramente en la Industria Manufacturera, en donde las microempresas tienen una participación muy importante. Recuerdese que en lo referente a su número de establecimientos las microempresas en el año 1995 tuvieron un total de 97 516, y en lo que concierne a la generación del empleo obtuvo un total 389 117 de personal ocupado directamente, que con respecto a la tasa de crecimiento anualizada es de 3.93 y 3.71 respectivamente. (ver anexo estadístico cuadro No.5).

En las diferentes actividades de la Industria Manufacturera, se encuentran la Industria de los Alimentos, bebidas y tabaco en donde en el año de 1989 tuvo una participación en miles de pesos de 298 264, en el año de 1990 obtuvo 307 483 incrementándose consecutivamente hasta el año de 1994 teniendo una participación de 338 059 y para el año de 1995 obtuvo una participación de 330 284, lo que nos refleja el problema que se tuvo con la crisis en el país durante el año de 1994, como se ve en las siguientes industrias del sector manufacturero.

En la Industria de los Textiles, vestido y cuero tiene una participación de 126 515 en el año de 1989, para el año de 1994 obtuvo 113 374 y para el año de 1995 descendió a 99 542, lo que refleja que en esta industria tuvo una disminución muy importante en la participación del PIB, como anteriormente se había mencionado.

En su estructura el producto Interno Bruto dividido en actividades la industria Manufacturera represento en el año de 1993 el 20.12% del total nacional en donde se incluyen a las micro, pequeñas y medianas empresas, no dejando de faltar la industria grande; este punto es crucial en nuestro estudio ya que también en lo referente al sector comercio, como anteriormente ya se había hablado, el porcentaje que le corresponde del PIB es de 22.59% siguiendole los Servicios Comunales Sociales y Personales que tienen un 20.83% .

En este sentido se puede decir que las microempresas son muy importantes en lo que se refiere al Producto Interno Bruto ya que las ramas industriales como son la Industria Manufacturera, Comercio y Servicios estas tienen una gran relevancia, en lo que se refiere al número de establecimientos y al personal que se encuentra dentro de ellas; como anteriormente ya se ha analizado en la sección correspondiente. (ver anexo estadístico cuadro no. 15)

- **La Participación total de la Industria Manufacturera en el Producto Interno Bruto (PIB) durante los últimos años ha sido de:**

AÑO	PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1989	1 135 087
1990	1 203 924
1991	1 252 246
1992	1 280 655
1993	1 270 979
1994	1 317 035
1995	1 229 299

Fuente: Revista el "Mercado de Valores" No.1 Año 1997.

3.4 La Globalización.

La Globalización de la economía mundial, es el marco de la competencia internacional; está representada por la interdependencia entre la economías nacionales, las industrias y las empresas.

Hoy en nuestros días, las industrias y empresas se enfrentan de manera creciente a una dinámica y a patrones nuevos de comportamiento sobre la producción y el mercado.

Existe un tipo de competencia a nivel internacional, el cual es diferente tanto cualitativa como cuantitativamente del tradicionalmente observado; por un lado existen nuevos productos y procesos productivos, así como una constante incorporación de innovaciones tecnológicas; por el otro, existen nuevos e importantes competidores en casi todas las ramas industriales del mercado mundial.

Estas diferencias en la competencia internacional son el resultado del proceso de globalización de la economía mundial, el cual ha provocado que el mundo entero se convierta en un solo mercado. Es ahora en este único mercado donde se producen y manufacturan los bienes industriales, con la participación de empresas de diferentes nacionalidades, sectores y regiones.

Por consiguiente la competencia se da en el marco de la economía y mercados globales. Este nuevo marco en que las empresas compiten abre grandes oportunidades, pero al mismo tiempo graves riesgos para todas y cada una de ellas. El reto que tendrá México y todos los demás países del mundo consistirá en ajustarse, introduciendo nuevos y modernos procesos productivos y distributivos, cambiando líneas de producción identificando nichos de mercado y desarrollando ventajas excepcionales.

La economía global esta conformada por dos elementos: el mercado global y la producción global. En ella se están incrementando las relaciones entre las economías domésticas y entre las unidades que las conforman (mercado, industrias y empresas).

La Globalización de la economía mundial está constituida por la expansión del comercio internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo va no sólo actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción. Por lo tanto, el proceso de globalización de la economía mundial convierte al mundo en un solo mercado, fuente de insumos y espacio de acción tanto para la producción como para la adquisición, distribución y comercialización de los productos.

Este proceso puede tener dos efectos directos que son muy importantes:³⁴

En primer lugar, al incrementar las redes de relación entre unidades productivas de diferentes sectores o regiones, cambia drásticamente la economía mundial. Estas relaciones van desde la provisión de los insumos y factores de producción y la subdivisión de los procesos productivos, hasta el creciente intercambio de productos y servicios que se distribuyen a nivel mundial. La economía mundial ha dejado de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en una sola, conformada por las interrelaciones que constituyen, a su vez, una gran red industrial, comercial, financiera y tecnológica.

En segundo lugar, la economía global ha incrementado aceleradamente el dinamismo de la economía mundial. La velocidad de los cambios en los procesos económicos como son la producción, distribución y financiamiento; y tecnológicos ha modificado los factores determinantes de la demanda y oferta de las mercancías, bienes y servicios que comercializan a nivel mundial, como son los precios, el uso de los insumos de la producción y los costos.

Las tendencias de la economía mundial que dieron origen a la globalización de los procesos productivos y distributivos se originan en los años setenta, en donde estas tendencias constituyen a la vez la causa y efecto de la globalización; esto es así debido a que la evolución y dinamismo de las tendencias económicas mundiales las hace estar más estrechamente vinculadas entre sí, provocando el surgimiento de la producción y del mercado global, por medio de la

³⁴ El reto de la Globalización para la aindustria Mexicana. Alternativas para el futuro. Opciones para las empresas. IBAFIN, Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C. pp. 11-34.

división de procesos productivos a través de las fronteras y la transformación de la economía mundial en único mercado, para el abastecimiento de insumos y la distribución de la producción

De las tendencias que constituyen las causas y efectos de la globalización es importante resaltar las siguientes:

- La rapidez y el dinamismo de la innovación y adaptación tecnológica,
- La caída de los precios relativos de las materias primas y de los productos primarios,
- La importancia que han cobrado el sector servicios y el empleo calificado,
- La conversión de los bienes industriales en mercancías industriales (la mercantilización).

La creación y explotación de nuevas ventajas comparativas y la internacionalización de la producción y de la distribución para aumentar la competitividad.

- La innovación y el desarrollo tecnológico

La tecnología se ha convertido en el factor más dinámico y más importante del proceso de cambio en las tendencias productivas mundiales y de la división de la producción entre diferentes unidades, sectores y regiones. La tecnología ha pasado a ser un factor muy importante de la nueva organización de la producción, ya que otorga la posibilidad de reducir las líneas de producción o dividir las internacionalmente, provoca el surgimiento de nuevos productos y determina, en gran medida, tanto el uso y costo de los insumos primarios, como las ventajas comparativas que las empresas pueden aprovechar.

Las principales características del actual desarrollo tecnológico son su acelerada innovación y dinamismo, representados por la constante superación y actualización de los métodos técnicos, de los procesos aplicados y de los materiales utilizados.

El desarrollo tecnológico se refiere directamente al papel que éste ha adquirido al vincularse directamente con la industria (articulación entre los centros de investigación y las empresas) lo que ha dado como resultado una alta velocidad en la adaptación de nuevas tecnologías en los procesos productivos.

- Nueva posición de las materias primas

Esta tendencia es importante en la economía global, por la caída drástica de los precios relativos de las materias primas de los insumos primarios. Después de un periodo de incrementos constantes en los precios relativos de los productos primarios y de las materias primas, las empresas de los países industriales (quienes se venían seriamente afectadas por tales incrementos) se adoptaron a ellos no sólo con una mayor conservación y un ahorro importante de los insumos primarios, sino introduciendo nuevas formas de producción, nuevos productos y materiales y, sobre todo, importantes incrementos en los niveles de productividad en el uso de factores primarios.

- Creciente importancia del sector servicios y del empleo calificado

El sector servicios está absorbiendo ramas que antes pertenecían a la industria a partir de que muchos procesos productivos se han automatizado. De hecho, muchas de las nuevas actividades que surgen a a partir de la incorporación de innovaciones tecnológicas son las responsables directas del impresionante crecimiento del sector servicios. El avance tecnológico en las industrias de computación, comunicación y automatización administrativa es el factor responsable del desarrollo de la informática.

- Transformación de los bienes industriales

Los bienes industriales se han convertido en mercancías industriales, un ejemplo lo constituye el hecho de los microcircuitos (chips) se comercializan ahora de la misma manera en que se compra y se vende el maíz o cualquier otra mercancía.

Esta nueva modalidad de los bienes industriales, su mercantilización, se caracteriza por la importancia que cobran tanto en el precio y el volumen de las ventas, como la oportunidad para su comercialización.

- Desarrollo y aprovechamiento de nuevas ventajas comparativas

Las ventajas corresponden a los factores estáticos y tradicionales de una economía, tales como situación geográfica, recursos naturales, disponibilidad de mano de obra de bajo costo, etc. Las nuevas ventajas comparativas que se aprovechan actualmente están relacionadas, entre otras cosas, con la innovación y adaptación tecnológica, con la infraestructura de la planta productiva y su eficiente utilización, con los niveles de educación y capacitación de los recursos humanos, con el uso de los insumos primarios y de los factores y con el desarrollo de nuevas vinculaciones interempresariales.

- Internacionalización de la producción y de la distribución

La internacionalización significa que empresas de distintas actividades se especialicen en etapas diferentes del proceso de producción, promoviendo de esta manera la producción compartida traspasando sectores, regiones y fronteras. La producción de un bien abarca actualmente la participación de varias empresas que están distribuidas en distintos países, regiones o sectores, cada una de ellas realizando aquellas tareas en las que tiene una ventaja comparativa.

3.5 El Desempleo.

El desempleo es un problema persistente para la teoría económica, y evidentemente es un problema para los que están persistentemente desempleados. Estas personas sufren una pérdida de ingresos, a menudo se deterioran sus habilidades profesionales y algunas veces se enfrentan a un período de desagradable incertidumbre sobre su futuro como lo dice Robert M. Solow en su libro "El mercado de trabajo como institución social".

Es por eso que el desempleo es uno de los principales problemas de los países de América Latina, por lo tanto ha originado algunas formas de poder tener un ingreso trabajando en cualquier ocupación, para poder comer, las más comunes de estas son:

- Creación de pequeños talleres fabriles, de comercio y de servicios.
- Trabajadores Informales (mejor representados por los tanguistas).

En lo que respecta al año de 1995 el desempleo tuvo una tasa del 6.8% como a continuación se menciona.

El desempleo total asciende al 6.8% de la PEA: Encuesta del INEGI ³⁵

Al finalizar octubre, 2 millones 312 mil mexicanos en edad y condición de trabajar, que constituyen el 6.8 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), se encontraban en situación de desempleo abierto, sin ingreso disponible ni acceso a los servicios de seguridad social, señalan cifras preliminares de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, dadas a conocer ayer por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

El organismo indicó que la cifra de desempleo abierto en octubre permite configurar una tendencia descendente en el nivel de desocupación, con respecto al observado en los primeros meses del año.

La tasa del 6.8 por ciento de desempleo abierto en octubre se compara de manera favorable con la correspondiente a septiembre, que de acuerdo con cifras revisadas fue de 7.3 por ciento (el dato preliminar indicaba un nivel de 7.5 por ciento).

De esta manera, agregó el INEGI, la tasa de desempleo abierto ha descendido paulatinamente del nivel más alto en el año ocurrido en agosto de 7.6 por ciento, a 7.3 por ciento en septiembre y 6.8 por ciento en octubre. La PEA se estima, de acuerdo con cifras oficiales, en 34 millones de mexicanos.

³⁵ La Jornada 17 de noviembre de 1995

El INEGI señaló que el nivel de la tasa de desempleo disminuyó en 11 por ciento entre agosto y octubre, "lo que permite advertir que la tendencia creciente del desempleo observada en los primeros meses del año se estaba revirtiendo".

La información estadística del INEGI revela que el nivel de desempleo abierto en octubre fue más del doble al registrado en diciembre de 1994, cuando este indicador se ubicó en 3.2 por ciento, mientras que en el período transcurrido en estos diez meses se incorporaron al mercado de trabajo alrededor de 900 mil jóvenes.

Para medir la Tasa de Desempleo Abierto el INEGI emplea la metodología establecida por la Organización Internacional de Trabajo, que considera la proporción respecto a la PEA, representada por las personas de 12 años y más, que en el periodo de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora a la semana, a pesar de que realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer una actividad por su cuenta.

Por lo que respecta a los otros indicadores de desempleo que el INEGI genera mensualmente, en octubre la llamada "tasa de presión general", que incluye además de los desempleados abiertos a aquellos ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional, fue de 10.3 por ciento, cuando en septiembre se ubicó en 11.1 por ciento, en agosto 11.7 y en julio 11.8 por ciento, en el año de 1995.

La "tasa de ocupación parcial por razones de mercado y desocupación", que es el porcentaje con respecto a la PEA de la población desocupada y la ocupada que labora menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, alcanzó un nivel de 8.8 por ciento en octubre, que fue menor al 9.4 por ciento de septiembre y al 10.4 por ciento de agosto.

El INEGI señaló que del total de desocupados abiertos a nivel nacional, el 88.1 por ciento contaba con experiencia laboral, en tanto que el 11.9 por ciento restante no la tenía.

Del total de la población ocupada —esto es, para septiembre, el 92.7 por ciento de la PEA—, en la rama de los servicios se concentró el 38.8 por ciento, comercio 22.2 por ciento, industria de la transformación 19.5 por ciento, comunicaciones y transportes 5.9 por ciento, gobierno 6.4 por ciento, construcción 4.5 por ciento y "otras actividades" 2.7 por ciento.

3.5.1 Incidencia de los Programas de Apoyo en la Generación del Empleo

Las posibilidades de las microempresas para que se desarrollen en la situación actual y tengan un crecimiento considerable en lo que se refiere a su estructura es casi nulo, se necesita de programas que apoyen directamente al financiamiento la capacitación y asistencia técnica de estas, es por eso que la Banca de Desarrollo tiene que actuar más decididamente para apoyar a estas empresas sobre todo a las micros y pequeñas.

Una de las propuestas que se dan para apoyar a estas empresas esta integrada sobre todo por Nacional Financiera en su propuesta de "La Promoción de Encadenamientos Productivos Dos Estrategias para la Banca de Desarrollo".³⁶

La principal estrategia de Nacional Financiera: es la de la transformación estructural Industrial para impulsar la competitividad empresarial.

La política Industrial que se definió por la actual administración se centra, en la idea de integrar el aparato productivo en torno al sector que representa la mayor ventaja competitiva del país: la Industria Manufacturera.

Esto con el propósito de generar empleo e incrementar la productividad y el ahorro interno del sector y de la economía en general. En tal política, la existencia de una banca de desarrollo es justificable en la medida en que pueda facilitar las condiciones para que el sector manufacturero logre las metas referidas cuando el mercado no proporciona tales condiciones. Así, la provisión de condiciones para aumentar la productividad, el empleo y el ahorro interno asociado a las manufacturas es la meta de Nacional Financiera.

Aunque existen múltiples alternativas para promover la competitividad de la planta industrial en mercados abiertos, en donde la instrumentación se identifica con la actividad de la Banca de Desarrollo y en especial con Nacional Financiera.

³⁶ Revista el "Mercado de Valores" Febrero de 1997, pág.16-22.

Estos caminos simples - aunque no necesariamente sencillos - son la articulación eficiente de cadenas productivas y el desarrollo de una infraestructura de apoyo a la competitividad de la micro y pequeña empresa (MyPE).

"La Promoción de Encadenamientos Productivos: Dos Estrategias para la Banca de Desarrollo"

Estrategia 1

Integración de cadenas productivas con riesgos directos.

Asumir el riesgo en forma directa tendrá sentido si las instituciones financieras comerciales se encuentran en posición y tienen interés o la necesidad de invertir en este tipo de proyectos como no se ha demostrado en México.

La razón de que sea Nafin una banca de desarrollo radica en que debe de atender áreas estratégicas para que haya un desarrollo armónico en donde la economía de mercado, en su acción natural no impulsa.

Quando la información existente sobre posibles proveedores, clientes y socios es de calidad limitada, o cuando las partes a integrar no poseen las mismas bases para iniciar transacciones productivas, es necesario "apoyar" al mercado en su papel de asignación de recursos. La empresa grande, por ejemplo, no prestará atención a una red de proveedores nacionales a menos que éstos puedan demostrar que reúnen las características de calidad, volumen, puntualidad y confiabilidad requerido en un proceso productivo. A su vez, la mayoría de los proveedores potenciales no podrán cumplir con estos requerimientos a menos que cuenten con el apoyo del cliente o de socios con intereses comunes.

El mercado es más exitoso para poner en contacto a dos entes con intereses comunes cuando éstos reconocen que el otro está listo para llevar a cabo una transacción rentable o para iniciar proyectos de largo plazo. Las MyPES, en su mayoría no satisfacen actualmente las necesidades de un sector manufacturero exportador en expansión, ya sea porque su nivel de desarrollo administrativo, financiero o tecnológico no corresponde a las necesidades de la empresa grande, o porque su escala y grado limitado de formalidad de operaciones no interesan al sector exportador.

Por eso es que Nafin podrá desempeñar un papel fundamental mediante el apoyo a la integración de cadenas productivas. La estrategia de apoyo a la integración debe iniciar por reconocer las fuentes de debilidad en tal proceso y diseñar programas, productos esquemas que eliminen tales fuentes o aminoren sus efectos. Como debilidades, podemos señalar es desconocimiento de las partes a integrarse en actividades productivas, la limitada escala de operaciones del proveedor, su falta de formalización empresarial, su incumplimiento con estándares de calidad, producto de tecnologías y sistemas de producción inadecuados y su problemática financiera.

Algunas de las implicaciones en donde la banca de desarrollo participara estratégicamente será:

- La lógica económica de la gran empresa competitiva y posicionada en un mercado dinámico y creciente, no prescribe de manera natural el interés por desarrollar a proveedores nacionales. Si éstos carecen de condiciones tecnológicas y financiamiento adecuado para proporcionar el insumo en las condiciones requeridas, se optará por adquirirlos en los mercados internacionales. Más aún si en estos mercados los insumos se encuentran en mejores condiciones.
- Más que desarrollar a proveedores nacionales, las empresas grandes optan por la integración vertical, a pesar de las complejidades administrativas y costos de este proceso. Estos son percibidos por la empresa grande como menores cuando se comparan con la incertidumbre de desarrollar a proveedores locales.

La dificultad para entender una integración es debido a la informalidad y la carencia de apoyos suficientes para el desarrollo de la MyPE. -

La banca de desarrollo puede contribuir a disminuir estos costos para las empresas socias a través de apoyos del proceso de formalización de la MyPE, así como con el establecimiento de esquemas asociativos que incorporen elementos substanciales que modifiquen la relación cliente-proveedor particularmente de índole financiero y asistencia técnica.

La estrategia de Nafin en ese renglón, debe ser la de asumir directamente riesgos en proyectos de integración de las MyPEs a cadenas productivas de empresas grandes AAA que operan en mercados dinámicos y en expansión, en donde contempla los siguientes aspectos:

- Como socio en coinversiones, permitir a las partes contar con un socio confiable en tanto desarrollan una relación de negocios a largo plazo.
- Acreditar a empresas grandes que tienen compromisos de desarrollar a sus proveedores a través de compras programables, capacitación, asistencia tecnológica y financiamiento.
- Resolver, a través de financiamiento, aportación accionaria o soluciones de ingeniería financiera, los problemas de proveedores clave cuyas empresas son viables a largo plazo.
- Abrir líneas de crédito a empresas AAA que constituyan fideicomisos con el propósito de que, directamente, apoyen a sus proveedores con programas de crédito, asistencia técnica y capacitación.
- Otorgar, si es necesario, garantías de crédito y actuación a las empresas que acrediten a sus proveedores actuales y potenciales para el fortalecimiento y profundización de cadenas productivas.

Aunque estos programas existen actualmente, su uso en lo individual ha sido muy limitado.

El éxito de la estrategia dependerá de la capacidad de hacer exigibles ciertas metas en relación con los objetivos buscados (calidad, productividad) a cambio de los apoyos ofrecidos a las grandes empresas.

Además de su contribución institucional otras ventajas que otorgara la estrategia a nivel operativo y administración de riesgos son:

- El riesgo es controlable a través de delegar a la empresa grande la responsabilidad de administrar el riesgo de sus proveedores en operaciones de crédito, siendo esta la que mejor conoce la información y situación del proveedor derivado de las relaciones de trabajo que en algunos casos se extiende por generaciones y que, en consecuencia tiene un interés inmediato y directo de que su proveedor se fortalezca.
- La identificación y mediación de indicadores de aumento en productividad, empleo y ahorro interno se facilitan al concentrar los apoyos en un número razonable de proyectos.
- Se multiplican los apoyos que, de otra forma, sería muy costoso o ineficiente otorgar por parte de la institución en forma directa o a través del sistema financiero formal (ya que cada una de las empresas proveedoras tendría que negociar en lo individual con su banco, apoyos financieros para cumplir con pedidos o contratos que le extiende la empresa grande, lo cual es más ineficiente).
- Se identifican en forma clara las fuentes y los agentes generadores de riesgo en la operación y, en consecuencia, se administran más eficazmente.
- En función del riesgo de cada proyecto se establecen los costos de financiamiento con base en el costo de captación y el premio de riesgo implícito, procedimiento inexistente en la actualidad. Además se establecen procedimientos operativos que coadyuvan a la minimización del riesgo de crédito, tales como la retención sobre liquidaciones de pedidos al proveedor para amortizar su crédito y pagos directos al proveedor del proveedor.
- El riesgo de la MyPE proveedora, por los mecanismos antes descritos, se hace equiparable al de la empresa AAA.

Estrategia 2

Desarrollo de una infraestructura para la competitividad de la MyPE: socializar el riesgo

La integración de cadenas productivas es un propósito inscrito en la misión institucional; sin embargo, la gran mayoría de las MyPEs no se encuentra, ni con mucho, en condiciones de establecer alianzas y relaciones de proveeduría con la empresa grande en este momento. De modo que el reto es que las MyPEs tengan las condiciones que permitan su asociación natural con las empresas de mayor tamaño o entre ellas mismas.

Esta operación no se puede dar de la misma forma como es la de la integración de las cadenas productivas, es decir en una forma directa. Esta, demanda el establecimiento de una amplia red de organismos agentes e intermediarios que se especialicen en las necesidades de cientos de miles de micros y pequeñas empresas. Por lo tanto, se requiere de aliados o socios que multipliquen eficazmente los apoyos institucionales.

Los socios de los que hablamos requieren reunir una serie de características, como promover servicios de asistencia técnica y apoyos integrales, ya que atenderán a empresas que no necesariamente reúnen hoy las condiciones para generar ingresos importantes al intermediario, sino que las reunirán como resultado de un proceso de desarrollo.

Las posibilidades de supervivencia y desarrollo de la MyPE crecerán a medida que existan instituciones especializadas en la atención de sus necesidades. Por ello, la banca de desarrollo debe ampliar sus acciones de fomento a través de instituciones especializadas en el apoyo integral de este estrato empresarial.

Los problemas que actualmente enfrenta la MyPE para acceder a fuentes de apoyo que le permitan resolver su problemática financiera y empresarial tienen que ver, más que nada, con la informalidad de su organización y la debilidad de una red de intermediación especializada.

La banca de desarrollo tiene la posibilidad de dirigir recursos de la sociedad en apoyo a la MyPE, tiene además la responsabilidad de asegurar que estos se inviertan en forma más eficiente, de manera que puedan ser reintegrados a la misma con un rendimiento congruente con el riesgo asumido. A través del ejercicio de estas responsabilidades, es que la banca de desarrollo socializa el riesgo en apoyo a un sector estratégico para la economía nacional.

Socializar el riesgo significa apoyar a la micro y pequeña empresa para elevar su grado de gestión empresarial y exige que la red de intermediarios especializados en desarrollo opere bajo estándares de calidad y responsabilidad.

Si estos elementos se cumplen, entonces el mercado de fondos prestables a la pequeña empresa tenderá a profundizarse.

Para el cumplimiento de la estrategia NAFIN propone el establecimiento de franquicias de intermediarios regulados por el mismo organismo, en donde a las franquicias se les considera intermediarios no bancarios; debido a que poseen ventajas en términos de necesidades de fondeo de recursos de fomento, potencial de ofrecer asistencia técnica y capacitación, especialización en la atención de la MyPE, estructura de costos y reciprocidad para cumplir programas institucionales sobre la banca comercial.

3.6 La nueva Cultura Empresarial-Laboral.

En la actualidad los empresarios mexicanos deben de estar preparados a los acontecimientos que se dan cada día es por eso que los mexicanos debemos estar preparados para todas las circunstancias imperantes dentro del sistema, sobre todo en lo concerniente a la actividad industrial, que es en donde todavía no hemos dado el paso para salir del subdesarrollo.

La eficiencia en el manejo de un negocio es fundamental, para aprovechar las oportunidades, o hacer frente a las exigencias del nuevo entorno nacional, la capacitación empresarial es una valiosa herramienta para inducir o facilitar el cambio de las unidades fabriles del país. Sin embargo, todavía no se ha definido con exactitud si la oferta esta definida en materia de capacitación empresarial, en donde se ajustan los temas o los contenidos (programas) que atiendan las necesidades de las empresas según sea su tamaño.

El hecho más importante que se destaca de los empresarios es el de su nivel de escolaridad. En donde en un análisis, del perfil académico de los empresarios micro y pequeños se obtuvieron los siguientes resultados: el 64% de los empresarios dueños de los negocios micro cuentan con un grado de escolaridad que oscila entre nula instrucción y secundaria terminada durante 1993.

En donde figura el hecho de quienes no acudieron a ningún centro escolar es el 3.5%, los empresarios que no terminaron la educación primaria fue del 18%, quienes concluyeron con dicha fase del ciclo escolar fueron el 20.9%; aquellos que no pudieron concluir con su preparación secundaria fue del 8.1 y por último los empresarios que manifestaron haber terminado su preparación en dicho nivel (este análisis se hace del porcentaje del 64% con escolaridad de secundaria concluida).

La diferencia que estriba con respecto de las micro y las pequeñas empresas es que el 52% de los entrevistados señalan haber concluido alguna carrera profesional, a lo que hay que agregar el grupo de industriales con estudios de posgrado, cuya proporción equivale al 9.7% del total, así como quienes manifestaron haber iniciado sus estudios a nivel profesional, pero por diversos motivos no lograron concluirlos, situación en la que se encuentra el 9.9% del total.³⁷

En donde la suma de estos tres componentes nos indica, que más del 71% de los empresarios, cuyo negocio es de tamaño pequeño, cuenta con un nivel de escolaridad que los ubica, al menos en el nivel de estudios profesionales.

Los empresarios dueños de los negocios de tamaño micro, no siempre disponen del tiempo para conocer y aprovechar la oferta de los cursos de capacitación empresarial, debido al perfil de sus actividades cotidianas.

Como ya es sabido un elevado porcentaje de los industriales de este grupo (microindustriales) realiza múltiples funciones en la operación de su negocio desde la selección de los proveedores, hasta la comercialización directa de sus productos, incluyendo la participación en las labores directamente relacionados con la fabricación de los bienes.

Otro factor que es de gran importancia sobre los microempresarios es el de la resistencia al cambio. Mucho se ha señalado en los diferentes medios de comunicación y los diferentes sectores económicos; público y privado, a cerca de la transformación que se ha registrado en la economía nacional y lo que representa como generador de nuevas exigencias para los negocios que desean prevalecer en un ambiente como el que caracteriza al México de los noventa.

El grupo de empresarios cuya resistencia al cambio proviene de la suposición de que no es necesario modificar los hábitos y procedimientos que les permitieron a su negocio iniciar actividades y desarrollarse, es un grave problema que el país no ha podido superar debido a la falta de una cultura empresarial no aceptada por estos.

Así como también de los empresarios que están convencidos del cambio y no han tenido el asesoramiento adecuado para conducirlos al buen funcionamiento, entonces se puede advertir la importancia de avanzar sistemática y consistentemente en el camino de la sensibilización y la capacitación para el cambio y la modernización para el cambio y la modernización de los negocios de menos tamaño, sin olvidar que el tratamiento haya este componente del tejido industrial del país, amrita una labor distinta a la que tradicionalmente se ha recibido.

La mayoría de los empresarios padecen graves deficiencias en uno u otro aspecto de la administración comercial, y los mercados y el medio se modifican a mayor velocidad que antes, resulta más difícil poner al día los conocimientos de un gran número de empresarios.

Un problema importante en muchos países, al que algunos están dando una respuesta interesante, que consiste en aportar instalaciones y cursos de capacitación requeridos por la pequeña y mediana empresas, los microempresarios y sus trabajadores.³⁸

Casi en todos los países se tiene una forma del sistema para la capacitación industrial de los trabajadores y empresarios, pero muchos casos se han dirigido en una forma de facto como lo señala Albert Berry, lo que sería en una forma de jure, para que las necesidades de las empresas grandes durante las etapas iniciales del procesos de industrialización por sustitución de importaciones, tengan un mejor desempeño para ayudar a las pequeñas y medianas empresas, en donde la actividad industrial del país pueda crecer y autoconsumir lo producido.

³⁷Tello Villagrán Pedro II. "La Pequeña Mayoría Reflexiones Acerca de su Estado Actual". Libro: Micro y Pequeña Empresa en México pp.51-69.

³⁸ Revista Investigación Económica. Berry Albert "Creación de un Medio propicio para la Promoción de la Pequeña Empresa" . pág. 23.

3.7 El Modelo Italiano de especialización flexible

Los Distritos Industriales en Italia

En algunas regiones de Italia, las pequeñas empresas emergieron en las últimas décadas con un importante potencial de movilización de recursos económicos y sociales a nivel regional, capaces de incorporar nueva tecnología gracias a mecanismos de división del trabajo y de integración horizontal.

Los Distritos Industriales y ubicados en el centro y noroeste de la península, se **caracterizan por ser sistemas de micro, pequeñas y medianas empresas articuladas productivamente.**

Los distritos industriales ofrecieron a finales de los años setenta un modelo de desarrollo industrial de la región que contrasta con las zonas industrializadas del norte basadas en el sistema de la gran empresa que se encontraba en crisis.

Estos sistemas adquirieron importancia en Italia por la creación de empleos y por los niveles de producción total, así como por los incrementos en la productividad, la inversión y la exportación, en ramas industriales como calzado, vestido y alimentos, eléctrica, metalmeccánica, o electromecánica. Asimismo, se ha observado en años recientes un desarrollo intensivo de las empresas a través de la incorporación de nueva tecnología.

Este desarrollo intenso se caracteriza por la utilización de la microelectrónica y la robótica en la producción, así como de la informática en la organización.

Diversos autores han discutido de diferentes formas sobre la herencia sociocultural que sustenta en gran medida el desarrollo a nivel regional de la micro, pequeñas y medianas empresas en Italia y que algunos toman en cuenta para explicar lo que se ha denominado el medio incubador. Este constituye un entorno en el que las relaciones entre empresas dependen más de un fuerte componente informal (redes de relaciones interpersonales) y menos del intercambio estrictamente mercantil.

Es por eso que es necesario explicar las relaciones tendientes del modelo italiano:

- Las relaciones familiares que sustentan las formas de organización de las empresas han jugado un papel importante en la cohesión de un tejido industrial y del mantenimiento de la dinámica: la creación de empresas y negocios se hace entre miembros de la misma familia, entre miembros de familias aliadas; la regulación del mercado de trabajo se efectúa a nivel local, a través de las relaciones familiares.

Asimismo, la gestión de los recursos humanos en las empresas se lleva a cabo de manera informal, con esquemas de funcionamiento similares a los de una familia, lo cual, favorece la movilización para el cambio en momento de crisis. Ello contrasta con la dificultad de las grandes empresas que enfrentan una pesada estructura organizativa y una oposición sindical organizada.

- Una tradición artesanal en ramas específicas de la producción, que ha contribuido al desarrollo de núcleos de saberes y habilidades colectivos transmitidos generacionalmente de manera informal en el seno de las empresas, lo cual ha sido un elemento fundamental para la modernización tecnológica de las mismas.
- Una política pública descentralizada que ha jugado un papel importante para la autonomía de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como la existencia de relaciones de concertación política de los actores económicos y sociales e institucionales, lo que favoreció el apoyo estatal para el desarrollo de los sistemas de micros, pequeñas y medianas empresas.

Este modelo de desarrollo industrial, se caracteriza por una alta participación de las empresas antes mencionadas, que permite apreciar el grado de flexibilidad, de sinergias y cooperación, así como la capacidad innovadora de pequeñas y medianas empresas, que pueden producir una o varias partes de un producto.

Para algunos autores este modelo es un ejemplo de una integración horizontal y de especialización espacial, en donde queda demostrada la vinculación estrecha de dichas empresas en lo que se refiere a la producción, los servicios, la comercialización, la innovación y la exportación.

3.8 Análisis comparativo de la Microempresa Mexicana con respecto a otros países.

Durante mucho tiempo la maquinaria era considerada como la fuente principal de renovación de la fuerza económica de las empresas. En la actualidad, es información detentada por actores privilegiados, y su capacidad de intercambiarla, lo que la constituye como el corazón de la eficiencia de las empresas.

La importancia que han adquirido las micro, pequeñas y medianas empresas, es observable a través de la constitución de redes de empresas. Estas hacen referencia al establecimiento de relaciones verticales u horizontales entre diversos tipos de empresas, grupos industriales, pequeñas y medianas, con empresas de comercialización (microempresas).

La cooperación se puede manifestar de distintas formas, como por ejemplo:

1. El intercambio de información económica, técnica o estratégica entre dirigentes empresariales.
2. La estructuración de un mercado de trabajo a nivel regional, particularmente mediante prácticas de empleo basadas en relaciones familiares o de préstamos de personal; y
3. La identificación de objetivos estratégicos comunes que las hacen actuar en conjunto, bien sea en empresas de una misma rama industrial, o en empresas articuladas en cadenas productivas (producción comercialización, servicios).³⁹
4. Alianzas estratégicas, tecnológicas, financieras y comerciales

La constitución de redes de empresas en los países europeos obedece a procesos históricos y contextos diferenciados. No se puede hablar de un modelo homogéneo, por que en un mismo país se puede ver redes de micro y pequeñas empresas monoproductoras; redes de micros y pequeñas empresas que articulan cadenas productivas, que controlan mercados regionales, etc.

Es por eso que es interesante diferenciar y conocer los distintos sistemas de organización de las empresas que internacionalmente están trabajando.

Los Sistemas Productivos locales en Alemania. Las regiones de la Renania, Baviera, Bade-Wurtemberg en la anteriormente llamada República Federal Alemana, han desarrollado en los últimos años un dinamismo económico que se observa en el nivel de empleo, en las exportaciones y en la utilización de alta tecnología por parte de las pequeñas y medianas empresas.

La estructura federativa del país permitió que los gobiernos de cada región (Länder) establecieran, desde hace varias décadas, políticas autónomas de apoyo a la industrialización.

Dentro de las políticas encontramos apoyos directos a la industria (incentivos a las exportaciones, por ejemplo), aunque también encontramos apoyos para fortalecer el entorno de las empresa. El desarrollo de las vías de comunicación y de escuelas al servicio de la industria, son un ejemplo de ello.

En estas regiones existe una fuerte tradición de producción artesanal que también ha constituido un factor importante para el fortalecimiento del potencial "incubador" de las regiones.

Otro de los elementos que jugó un papel muy importante en el proceso de industrialización de todo el país, es la integración más bien horizontal que vertical de la industria, donde participan tanto los grandes grupos industriales como la pequeña y mediana empresa. La integración se logra en la medida que se impulsó la creación y difusión de normas de producción, institucionalización de la capacitación permanente y organización común de la Investigación y Desarrollo.

Una de las características que es importante mencionar es la empresa promedio esta conformada por el empresario fundador, inventor de productos y responsable de la gestión, quien es al mismo tiempo motor de la empresa y figura patriarcal. La empresa se localiza en el domicilio particular y el personal es reclutado esencialmente sobre el territorio de la comunidad cercana a la empresa.

³⁹ Daniel Villavicencio, Mónica Casalet . VII Desarrollo Tecnológico en las pequeñas y medianas empresas aproximaciones al caso de México Libro: Micro y Pequeña Empresa en México pp.191-217.

El éxito de la industria Alemana es el compromiso que asume la mano de obra para el trabajo, lo cual se atribuye a razones como la tradición de concertación entre sindicatos y empresas, o la importancia que ha tenido la educación sobre todo técnica en la sociedad alemana.

Las **redes empresariales en los países del Lejano Oriente** como lo son Japón, Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur son un ejemplo del surgimiento de modelos de instrumentación cimentados en la participación de las empresas micro, pequeñas y medianas.

En las últimas décadas se ha observado la fusión de un gran número de pequeños productores que da lugar a la constitución de estas redes empresariales.

El modelo de Corea del Sur, es semejante al que siguió previamente Japón. Ambos se caracterizan por que las empresas se han desarrollado principalmente estableciendo relaciones de subcontratación con grandes empresas.

En el **Modelo de Honk Kong**, el desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas, ha estado en función de su capacidad de inserción en el mercado regional e internacional, más que en la vinculación con grandes grupos industriales; en lo que toca a las empresa de Taiwan y Singapur se han desarrollado en una situación intermedia entre estos dos modelos, es decir manteniendo relaciones de subcontratación con grandes grupos industriales e incrementando su participación en los mercados nacionales e internacionales.

Nuevas formas de subcontratación en Japón. El caso de este país se ha convertido de alguna manera en paradigmático, dado el desempeño económico de varias ramas de la industria tales como la automotriz, electrónica, robótica e informática, entre otras. El desarrollo de estos sectores se fundamenta en la introducción de innovaciones en la organización interna de las empresas, en la introducción nuevas tecnologías en los procesos productivos, así como en el establecimiento de las relaciones particulares de subcontratación entre las empresas.

Las redes de empresas en Corea del Sur. En el caso de este país, son conocidas las relaciones de subcontratación de la micro, pequeñas y medianas empresas, con empresas multinacionales en ramas industriales como electrodomésticos, autopartes, química, electromecánica, etc.

· Sin embargo estas empresas han cumplido un papel importante en la conformación de los grandes grupos industriales del país.

En los años sesenta la industria se componía esencialmente de pequeñas y medianas empresas de capital nacional, produciendo en un 80% para el mercado interno. Posteriormente, en los años 70-80 se observó la fusión de las micro, pequeñas y medianas empresas dando lugar al desarrollo de la gran industria sudcoreana.

Los ejemplos son numerosos:

- Samsung, inicialmente especializada en la industria textil, hoy en día es gigante de la electrónica;
- Hyundai, comenzó administrando un taller de servicio, posteriormente se asoció con una empresa de transportes de carga y ahora realiza la construcción de obras públicas;
- Daewoo, que se inició como una empresa comercial, actualmente participa en las ramas textil, electrónica y equipamiento pesado.

Además, el gobierno apoyó a las industrias a través de inversiones de infraestructura, la consolidación del sistema educativo, la creación de instituciones de investigación y desarrollo vinculados con la industria.

Es por eso después de haber visto esto, se requiere de una dinamización en todos los ámbitos de la economía nacional mexicana, para poder enfrentar los cambios que se dan en todo el mundo. El análisis de las microempresas, en lo que respecta con otros países se resume en el siguiente cuadro analítico: **Aspectos relevantes para México**⁴⁰

⁴⁰ Sánchez Barajas Genaro "Guía Metodológica para constituir una empresa, potenciar sus exportaciones y certificar sus productos y servicios, con las normas ISO 9000". F.E. U.N.A.M. 1997.

Cuadro Comparativo de otros países (Aspectos Relevantes para México).

PAIS	ITALIA	ESPAÑA	JAPON	INDIA	COLOMBIA	BRASIL	ALEMANIA	ARGENTINA	U.S.A.
Marco			Extensiones fiscales a la PyMe.						
Jurídico	Ley de Fomento Tecnológico.		Marco legal que fundamenta el apoyo gubernamental y/o privado a la PyMe.				Forma parte del Plan Nacional de Desarrollo.		
Normativo	Ley de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas								
Promoción	Se fomenta la Asociación de empresarios para resolver problemas de mercado organización y desarrollo tecnológico.			Programa de auto empleo, reserva de ramas y productos para la PyMe.	Creación de comercializadora especializada en PyMe.		El estado avala a la identificación, promoción y puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión.		
Capacitación e Información.	Los consorcios de producción para exportar dan capacitación a sus afiliados.	Escuelas de formación y perfeccionamiento empresarial.	Capacitación a extensionistas y expertos en tecnología aplicada a la PyME	Programas globales de capacitación ejecutivos, mandos medios, operados y extensionistas.			Se fomenta la capacitación de la mano de obra en la PyMe.	Cursos de Capacitación de Operarios.	El Sector privado cuenta con una amplia gama de programas de capacitación dirigidos al pequeño y mediano empresario.

Asistencia	Los consorcios proporcionan servicios de in	Instituto de pequeña empresa	Centros de verificación y pruebas	Divulgación local de información técnica y especializada.		Descentralización del SEBRAE		El BANADE proporciona asistencia técnica a la PyMe con base en convenios suscritos con el INTI y el IRAM.	
Técnica	formación, asesoría, servicios técnicos especializados Sobre exportaciones aseguramiento del crédito y difusión de Tecnología	(Desarrollo de tecnología, capacitación de mano de obra y diseño y aplicación de Programas Financieros	de procesos y productos.				con amplia infraestructura de información técnica y participación en ferias y exposiciones.		
Tecnología	Modelo de especialización flexible que reduce la escala mínima de producción Eficiente	Centro Nacional de documentación e instituto de Investigación y desarrollo de tecnologías apropiadas.	Integración manufacturera basada en la especialización de productos e insumos.	Centros integrales regionales de apoyo tecnológico.		Creación de Centros de Prueba y Verificación tecnológica regionales.	Se fomenta el uso de tecnología de punta en la PyMe.		
Garantías	Los consorcios financieros privados garantizan créditos a corto plazo.	Mecanismos de garantía para otorgar créditos a la PyMe.	Seguro de Crédito a empresas con escasas garantías y bajos niveles crediticios, la prima es el 1.19% sobre el crédito				El Estado ofrece y garantiza el acceso al crédito al capital de riesgo.		La SBA garantiza obligaciones hasta por 40% de la inversión total.

Financiamiento	Tasas de interés preferenciales para PyMe y para investigación aplicada.		Establecimiento de un conjunto de instituciones financieras y fomento a la PyMe especializadas	Establecimientos de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.			La B.C. apoya directamente al pequeño empresario con créditos revolventes, refinanciamiento de exportaciones y asistencia financiera vinculada a desarrollos tecnológicos	
Organización Empresarial	Integración vertical en las cuatro escalas de Producción consorcio de servicios técnicos especializados para exportar, de crédito y desarrollo tecnológico.		Fomento de cooperativas empresariales	Establecimiento de un programa integrado de subcontratación y de pequeñas empresas integradas. Establecimiento de una organización Nacional de la PyMe.	Cámaras empresariales para dar asesoría en diversos campos.		Utilización de profesionales independientes para asesorar a los pequeños y medianos empresarios	

CAPITULO IV

LA PROBLEMÁTICA DE LA COMERCIALIZACIÓN EN TIEMPOS DIFÍCILES.

4.1 Las Políticas Comerciales

Las Políticas Comerciales e industriales, han dado un viraje radical respecto a las políticas hechas años atrás.

El ingreso al GATT, Acuerdo General de Aranceles y Comercio, simbolizó el cambio en la política comercial que se había venido dando años anteriores, que era la de proteccionismo al mercado interno, en donde la liberación comercial se hizo como un acuerdo internacional.

Con este gran paso que México dio se introdujo a la Apertura Comercial, que el país ya necesitaba para que sus productos tuvieran mercados más grandes y variados, pudieran competir en el ámbito internacional.

En el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior; que es el documento rector de nuestra economía, en la materia; el principal objetivo de la Política Industrial, es el fomento competitivo de la planta industrial.

La Política Comercial, como se ha descrito en diferentes formas es el apoyo que le da el gobierno a las industrias (exportadoras principalmente), para que sus productos se puedan exhibir y comprar en mercados internacionales, debido a esto el Gobierno Federal desde años atrás ha implementado distintos programas para apoyar a las exportaciones y así ha contribuido a una Política Comercial e Industrial, que permita el desarrollo económico del país.

Por distintos motivos el gobierno tiene la obligación de ayudar, incrementar y mantener los productos fabricados en el territorio nacional, con una calidad competitiva, y contribuir al desarrollo de las industrias, para que no se caiga el sistema de la apertura comercial hecho algunos años anteriores.

Es por eso que existen distintos acuerdos de libre comercio que México ha firmado con distintos países, como por ejemplo: Bolivia, Costa Rica, Chile; Colombia, Venezuela y México (del Grupo de los Tres); Estados Unidos, Canadá (TLCAN), que son los que a continuación se describirán en la sección correspondiente. Por su importancia se mencionarán detalladamente los más importantes en lo que se refieren a su impacto directo e indirecto en las microempresas.

4.2 El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior: SECOFI

El gobierno Federal el 31 de mayo de 1996 presenta el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior, fruto de una amplia consulta y un detallado estudio de las experiencias internacionales, en donde establece estrategias y líneas de acción que conforman una política industrial de largo plazo, activa, integral y dinámica, que a continuación se describen brevemente.

Esta política promueve un entorno competitivo y apoyo al fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de los costos de transacción y de información, la ampliación del abanico de opciones tecnológicas, el estímulo al aprovechamiento de la dotación de factores del país y el impulso de una cultura de internacionalización y calidad total. La magnitud del reto que el país enfrenta en materia industrial exige esfuerzo conjunto de trabajadores, empresarios y gobierno.

El objetivo fundamental es:

- Conformar por medio de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva en escala internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico.

Las líneas estratégicas serán:

- Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
- Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución de importaciones, para sustentar la inserción de la industria nacional en la economía internacional.
- Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.

4.3 La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones COMPEX

La COMPEX es un mecanismo de concertación entre los sectores público y privado que tiene por objeto analizar, evaluar, proponer y coordinar acciones en materia de exportaciones de bienes y servicios.

Se crea mediante el decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, su artículo 7o. establece a COMPEX, como una Comisión auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones.

Debido a la importancia que la actividad exportadora tiene como parte de la estrategia económica en el Plan Nacional de Desarrollo de la presente administración, se estableció la Dirección General de la COMPEX para fortalecer las funciones que esta Comisión ha realizado en los años recientes.

Conforme al artículo del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, son los miembros permanentes de esta Comisión los Titulares de las siguientes dependencias, entidades y organismos.

• **SECTOR PÚBLICO:**

Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Desarrollo Social, Secretaría de Energía, Secretaría de Salud, Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Secretaría de Trabajo y Prevención Social, Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera S.N.C.

• **SECTOR PRIVADO:**

- Consejo Coordinador Empresarial, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, Confederación de Cámaras Industriales, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, Consejo Nacional de Comercio Exterior, Consejo Nacional Agropecuario, Confederación Patronal de la República Mexicana, Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.

La estructura de COMPEX esta diseñada para brindar a los empresarios una atención expedita, en donde su caso puede ser atendido por los distintos niveles (Estatal, Regional y Nacional) de manera progresiva. Lo que no se pudiera resolver en el primer nivel (Estatal) será atendido en el siguiente nivel (Regional).Cada tres meses en el nivel Nacional, los Secretarios de Estado y Presidentes de Cámara de los miembros de la Comisión Mixta resolverán los planteamientos de interés generalizado para el desarrollo de las exportaciones resueltos en los diversos niveles y modalidades del COMPEX.

En 1995 el COMPEX diseñó una nueva estrategia perfeccionando los mecanismos de consulta y la resolución de casos, en donde su objetivo es crear lazos de comunicación apoyo y orientación en programas de exportación a la comunidad exportadora. Tener una especial atención a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que consistirá en la atención especializada a la problemática que afecte a estas empresas para incorporarse a la actividad exportadora.

El Fortalecimiento del COMPEX Internacional, se realizan las gestiones para el establecimiento en algunos de los países socios de México: Colombia, Venezuela y Costa Rica, con los que se tiene una creciente relación comercial.

Apoyo a Proyectos de Exportación COMPEX continua promoviendo proyectos viables de exportación. En 1996, la cartera COMPEX cuenta con 150 proyectos, de los cuales 37 están listos para iniciar exportaciones en el corto plazo, estimándose ventas externas por 200 millones de dólares, lo que compromete una inversión de más de 400 millones de dólares.

Programas Estatales de Promoción de Exportaciones actualmente se encuentran en operación 25 programas que han involucrado 427 acciones de desregulación o simplificación administrativa y coordinación institucional en apoyo al sector exportador.

Para poder integrarse las empresas a esta Comisión tienen que acudir a las Delegaciones de la SECOFI en su estado, o en el Distrito Federal, en la Dirección General de COMPEX.

El programa de Política Industrial y Comercio Exterior, acorde al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, tiene como uno de sus objetivos centrales el fomento a la competitividad de la planta industrial a niveles internacionales, integrando a las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena de exportación.

4.4 Los Tratados Internacionales y la Microempresa

En este punto se verán los tratados internacionales que ha hecho México en favor del Comercio Internacional debido a la Apertura Comercial que se ha tenido durante los últimos años:

Tratado de Libre Comercio con Bolivia

El gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Bolivia, decididos a estrechar los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos; acelerar e impulsar la revitalización de los esquemas de integración americanos; fortalecer la asociación latinoamericana de integración como centro de articulación y convergencia de los esquemas de integración latinoamericana; alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico; contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional; crear un mercado mas extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios; reducir las distorsiones en su comercio recíproco; establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial; asegurar un marco comercial previsible.

El intercambio de comunicaciones previsto en el capítulo XXI, artículo 21-04 del tratado, se efectuó en la ciudad de la paz, Bolivia, el día veintiocho del mes de diciembre del año de mil novecientos noventa y cuatro, por lo tanto, para su debida observancia, en cumplimiento de lo dispuesto en la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, promulgo el presente decreto, en la residencia del poder ejecutivo federal, en la ciudad de México, Distrito Federal, a los treinta días del mes de diciembre del año de mil novecientos noventa y cuatro. Ernesto Zedillo Ponce de León.- rubrica.- con fundamento en el artículo 70., fracción xi del reglamento interior, el subsecretario "c" de relaciones exteriores, encargado del despacho, Javier Treviño Cantu.- rubrica: Juan RebolledoGout, subsecretario de asuntos bilaterales de relaciones exteriores.

Certifica: que en los archivos de esta secretaría obra el original correspondiente a México del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, firmado en la Ciudad de Rio de Janeiro, Brasil, el día diez del mes de septiembre del año de mil novecientos y cuatro, cuyo texto y forma son los siguientes:

PRIMERA PARTE: Aspectos Generales
SEGUNDA PARTE: Comercio de bienes
CAPITULO III: Trato nacional y acceso de bienes al mercado
CAPITULO IV: Agricultura y medidas Zoonitarias y Fitosanitarias
CAPITULO V: Reglas de origen
CAPITULO VI: Procedimientos aduaneros
CAPITULO VII: Medidas de Salvaguardia
CAPITULO VIII: Prácticas desteales
TERCERA PARTE: Comercio de Servicios
CAPITULO IX: Principios generales sobre el comercio de servicios
CAPITULO X: Telecomunicaciones
CAPITULO XI: Entrada temporal de personas de negocios
CAPITULO XII: Servicios financieros
CUARTA PARTE: Barreras Técnicas al Comercio
QUINTA PARTE: Compras del Sector Público
SEXTA PARTE: Inversión
SÉPTIMA PARTE: Propiedad Intelectual
OCTAVA PARTE: Disposiciones Administrativas
NOVENA PARTE: Solución de Controversias
DÉCIMA PARTE: Otras Disposiciones

Como se puede observar la segunda, tercera y quinta parte de este acuerdo, contiene la normatividad correspondiente a la participación de la microempresa en el Comercio con Bolivia, que dará grandes oportunidades para que las microindustrias (a través de la unión con pequeñas medianas y grandes empresas) puedan vender sus productos con el exterior.

Tratado de Libre Comercio con Costa Rica

El entorno económico y político en los últimos años, se ha modificado radicalmente y ha entrado a un proceso de Globalización y economías de mercado. México no podía quedarse fuera de este contexto y se vio impulsado a establecer negociaciones colectivas con países de América Latina o negociaciones bilaterales de país a país; apoyando de esta forma la ampliación de intercambios comerciales y de relaciones económicas, además de contribuir a un proceso de integración económica de América Latina, para que sus empresas puedan competir a nivel mundial.

Es así como el 5 de abril de 1994, los presidentes de México y Costa Rica firmaron el Tratado de Libre Comercio entre ambos países, que entró en vigor el 1o. de enero de 1995.

Este Tratado establece reglas claras y permanentes para el intercambio de bienes y servicios, permitiendo un mayor flujo de comercio y de inversión entre México y Costa Rica; además de generar más empleos y oportunidades de bienestar entre los mexicanos y costarricenses, que pueden derivarse de la participación directa e indirecta de la microempresa en las exportaciones.

Objetivos del Tratado:

- 1. Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;**
- 2. Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes;**
- 3. Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;**
- 4. Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;**
- 5. Proteger y hacer valer de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte;**
- 6. Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado;**
- 7. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.**

Es por eso que con este tratado las microempresas tendrán una mayor oportunidad de poder exportar sus productos indirectamente a otros países.

Tratado de Libre Comercio con Chile⁴¹

El Acuerdo de Complementación Económica se firmó en septiembre de 1991 y entró en vigor el primero de enero de 1992. En el primer año de vigencia, el comercio bilateral creció en más del 40%. Para 1996 sólo unos cuantos productos pagarán aranceles y para 1998 no se pagarán impuestos, cumpliéndose así el propósito del acuerdo.

Para celebrar este Acuerdo se consideró la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980, así como la conveniencia de ofrecer a los agentes económicos reglas claras y predecibles para el desarrollo del acuerdo y la inversión.

Los objetivos del Acuerdo:

1. Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración establecida por el Tratado de Montevideo 1980, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.
2. Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.
3. Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios.
4. Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
5. Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter general.

Las ventajas que se obtienen con este tratado en lo que se refiere al ámbito industrial, sobre todo a las microindustrias, es que se reducen los aranceles de la entrada y salida de los productos exportados e importados, además de que los productos mexicanos se podrán dar más a conocer por las exposiciones y ferias que se tienen planeadas entre estos dos países

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los 3

Países miembros:

MÉXICO, COLOMBIA y VENEZUELA.

La negociación del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) entre México, Colombia y Venezuela tiene como finalidad crear un espacio libre de restricciones donde prevalezca el libre flujo de mercancías y la libre competencia, la calidad de los productos y el crecimiento económico continuo, además de ampliar los vínculos comerciales y económicos entre ellos.

Con el Tratado del G-3 se formar una zona de libre comercio entre los tres países de 145 millones de habitantes. En él se establecen reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, permitiendo de esta forma más comercio e inversión; nuevas oportunidades de empleo, mejores condiciones laborales y mejores niveles de vida.

Los presidentes de México, de Colombia y de Venezuela, se reunieron el día 13 de junio de 1994 en la Ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, para la Firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres que entró en vigor a partir del primero de enero de 1995. El proceso de interrelación comercial entre los tres países miembros del Tratado del G-3, tardaron varios años para consolidarse completamente; la desgravación será en periodos inmediatos, de 5 y 10 años.

- **FIRMA DEL TRATADO:** 13 de junio de 1994, Cartagena de Indias, Colombia.
- **ENTRADA EN VIGOR:** 1 de enero de 1995.

⁴¹ Para acceder el texto completo del Acuerdo de Complementación Económica México-Chile, se recomienda visitar la siguiente dirección: www.prochile.cl/acuerdos/mexico/index.sp.html

En este Tratado se creó una **cláusula de salvaguarda** para los servicios financieros e inversión. Se preserva el derecho de adoptar estas medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.

Prácticas Desleales de Comercio. En el contexto internacional son consideradas como Prácticas Desleales las siguientes situaciones:

1. Subsidios a la exportación: Es el beneficio económico concedido por un gobierno a sus productores o exportadores para la venta al exterior de sus bienes o servicios.
2. Dumping: Es la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio menor al que se vende internamente.

Este es una práctica comercial injusta, que perjudica a los productores de artículos semejantes de otros países. México, Colombia y Venezuela buscan promover la competencia y el comercio leal, por ello, se comprometieron a no otorgar a partir de la vigencia del Acuerdo, subsidios a las exportaciones de bienes industriales destinados a los mercados de las otras Partes.

Los tres países tienen el derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping.

Además se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra Prácticas Desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de Cuotas Compensatorias. La vigencia máxima de las cuotas son cinco años si ninguna de las partes ha solicitado su revisión o se ha hecho de oficio.

Acordarán además disciplinas que hacen transparente el proceso de normalización en la región.

Harán compatibles las normas en el mayor grado posible, sin reducir el nivel de seguridad o de protección de la vida y salud humana, animal y vegetal, de su medio ambiente o de los consumidores. Para el control, manejo y aceptación de sustancias y residuos tóxicos o peligrosos, los países signatarios aplicarán las disposiciones, guías o recomendaciones de los Acuerdos Internacionales pertinentes. Los países aplicarán los requisitos de etiquetado de los bienes y servicios, buscando desarrollar etiquetaduras comunes; para tal efecto trabajarán y formularán recomendaciones sobre medidas de normalización. Se establece un Comité que servirá como foro de consulta en caso de surgir algún problema y promover la compatibilización de las medidas de normalización de las partes, y un Subcomité especializado que administrará compromisos especiales para proteger adecuadamente la salud y seguridad humana, animal y vegetal y nuestro medio ambiente.

Política en Materia de Empresas del Estado. Cada País se compromete a que sus empresas del Estado:

1. Otorguen a los nacionales de los otros países un trato no discriminatorio en su territorio en la venta de bienes y en la prestación de servicios para operaciones comerciales similares.
2. Actúen según consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado en su territorio.
3. No utilicen su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en los mercados competitivos.

Principios Generales sobre el Comercio de Servicios. En este capítulo, se establecen disciplinas y normas para asegurar el libre comercio de servicios en la región. Se hace referencia a la producción, distribución, comercialización, venta de servicios, acceso y el uso de sistemas de distribución y transporte, acceso y uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones, quedando excluidas las funciones gubernamentales, los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

Los principios básicos son: trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida y la no obligatoriedad de establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

Servicios Profesionales: Los países signatarios reconocen el proceso de otorgamiento y reconocimiento mutuo de certificados y licencias para el ejercicio profesional, a través del establecimiento de normas y criterios para tal fin. Después del segundo año de entrada en vigor del Tratado se eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el reconocimiento mutuo de certificados y licencias para el ejercicio profesional.

Servicios de Transporte.- Tienen aplicación al transporte marítimo, por cuanto el aéreo tendrá mecanismos para la apertura de tipo bilateral. Habrá libre acceso a las cargas de cualquier naturaleza, transportadas por vía marítima a través de los buques de bandera nacional, de los operadores, fleteados o arrendados por sus empresas navieras, lo cual implica que la reserva de carga queda eliminada en los tres países.

Servicios Financieros. México, Colombia y Venezuela se comprometieron a liberar progresiva y gradualmente toda restricción o reserva financiera con el propósito de hacer efectiva la complementación económica, empezando por permitir a los inversionistas de cualquiera de los tres países, establecer instituciones financieras mediante cualquiera de las modalidades de establecimiento, incluyendo la adquisición de acciones de las instituciones existentes, la apertura de sucursales y la constitución de nuevas instituciones, partiendo del principio de Trato Nacional.

Asimismo, se estableció un Comité de Servicios Financieros que deber reunirse al menos una vez al año, para evaluar el funcionamiento del Tratado respecto de los servicios financieros. Cada país se reserva, el manejo de la política monetaria y cambiaria.

Entrada temporal de personas de negocios. Se establecen principios que facilitan la entrada temporal de personas de negocios sin que ello implique la modificación de las leyes laborales y migratorias. Se facilitará la entrada temporal de personas de negocios con base en el principio de reciprocidad y estableciendo criterios y procedimientos transparentes para el efecto. Se establecerán padrones de empresas que solicitaran la entrada temporal de las personas. Se crea un Grupo de Trabajo de Entrada Temporal para elaborar medidas que faciliten la Entrada Temporal de personas de negocios.

Compras del Sector Público. Se crea un mercado de compras gubernamentales de más de 20 mil millones de dólares anuales. Se establecen los principios de Trato No Discriminatorio, así como de transparencia en los procedimientos de licitación y un recurso de revisión que permitir a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses.

Las disposiciones se aplicarán a contratos que superen el valor de las siguientes cantidades. (Cifras en Miles de Dólares).

- Bienes y Servicios Obra Pública ⁴²

Gobierno Federal 506,500

Paraestatal 2 508,000

Se establecen reservas por 10 años a los compromisos de Trato Nacional y No Discriminación, que serán eliminadas gradualmente. México se reserva el derecho de no citar 5% de sus compras anuales.

Se crea el Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, para promover oportunidades en compras del sector público para este tipo de industrias de la región.

Colombia y Venezuela se reservaron para la contratación de las empresas industriales y comerciales del estado la posibilidad de dar mayor flexibilidad a las mismas, permitiéndoles realizar contratación directa. No se aplicarán las normas de compras gubernamentales cuando sea necesario proteger la moral, el orden o seguridad pública, la salud, la vida humana, animal o vegetal, la propiedad intelectual y los bienes y servicios de minúsculos, de instituciones de beneficencia o de trabajo penitenciario.

⁴² Fuente: Gobierno del Estado de México, D.G.I.M.P.E.

Programa de Desgravación. La desgravación arancelaria se efectuará en tres etapas:

1.Desgravación Inmediata (1o. de enero de 1995) 2.Desgravación a Corto Plazo (5 años) 3.Desgravación a Largo Plazo (10 años)

Existe una excepción en el sector automotriz; al inicio del tercer año de vigencia del Tratado se eliminarán los aranceles en un plazo de diez años; quedando libre de arancel este sector para el año 2007. El inicio del proceso de desgravación se hará a partir de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP).

Acceso a Mercados.

*Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de los países miembros.

*Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles.

*Se prohíben y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y petrolíferos.

Eliminación de Impuestos de Importación.

1. Cada parte eliminará sus impuestos de importación sobre camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto vehicular y sobre autobuses integrales originarios de una Parte conforme a:

A) Podrá mantener las tasas o tarifas arancelarias base establecidas en el Acuerdo durante los tres años siguientes a la entrada en vigor de este Tratado.

B) Las eliminará en once reducciones anuales iguales a partir del primero de enero de 1997, para quedar completamente eliminados a partir del primero de enero de 2007.

2. Cada Parte eliminará sus impuestos de importación sobre los bienes automotores originarios de las otras Partes no comprendidos en el párrafo 1, no antes del primero de enero de 1997, conforme a lo siguiente:

A) Si la Comisión llega a un acuerdo, las Partes eliminarán las tasas o tarifas arancelarias base establecidas en etapas anuales iguales a partir de la fecha que determine la Comisión, de tal forma que esas tasas o tarifas arancelarias base estén completamente eliminadas el primero de enero de 2007.

B) Si la Comisión no llega a un acuerdo respecto a lo establecido, las partes podrán mantener las tasas o tarifas arancelarias base establecidas, pero las eliminarán completamente el primero de enero de 2007, a menos que las Partes acuerden un plazo mayor.

Se crea el Comité de Comercio Agropecuario integrado por representantes de cada parte. El Comité se reunirá al menos una vez al año y cuando así lo acuerde. Será el encargado de revisar la operación de este capítulo y de establecer un foro para que las partes consulten sobre aspectos relacionados al sector agropecuario.

Los subsidios a la exportación quedan prohibidos al concluir la desgravación de los bienes agropecuarios incluidos en el Tratado. Asimismo, se reconoció la existencia de apoyos internos que pueden distorsionar el comercio y afectar la producción, por lo tanto se contempló que las partes deben esforzarse para que éstos mecanismos tengan efectos mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción y que se encuentren exceptuados de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudieran ser negociados conforme al GATT.

Se crea un Comité para promover la cooperación técnica, que contribuya al mejoramiento de las condiciones fitoosanitarias en los tres países y emitir recomendaciones expeditas a problemas específicos.

Procedimientos Aduanales. En este capítulo se regula la certificación y verificación del origen de las mercancías. La certificación de origen es responsabilidad del exportador y la autoridad del país exportador valida el certificado. Asimismo, se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.

En resumen se puede decir que en los tratados anteriormente vistos, el Gobierno Federal ha tratado que en México se obtengan convenios internacionales (sobre todo el último) en favor de las microempresas ya que se enfatiza en todos ellos el libre flujo de bienes y servicios, que aprovecha la grande empresa, misma que a su vez subcontrata partes y/o componentes que pueden ser fabricados por las microempresas.

4.4.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Microempresa

México el día 17 de diciembre de 1992 suscribió un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos; que entró en vigor el día 1o de enero de 1994. El Tratado de Libre Comercio es sin lugar a dudas, una de las políticas económicas más atrevidas que ha instrumentado México durante este siglo.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos representa un compromiso público de unificación internacional para México y lo guio una cierta senda de desarrollo económico, que es la de una economía de mercado abierta con políticas estables y predecibles. Las relaciones de México con el país vecino (U.S.A) han sido siempre complejas, como lo es, en los constantes problemas con la frontera común en relación con las migraciones de trabajadores mexicanos indocumentados y el tráfico de drogas.

Muchos investigadores sobre el caso han reconocido la importancia e identifican beneficios, primordiales que se ha dado en la ampliación del comercio, las inversiones y el empleo, aunque en realidad durante estos últimos años en lo referente al empleo, existe mucha gente que no tiene, ya sea debido a la situación del país a la falta de una preparación mas adecuada, que no se ha tenido debido al desarrollo mundial que se ha tenido. Sin embargo investigadores que se opusieron a este tratado, han desmentido los alcances de este, en donde como lo habían dicho distorsionó el desarrollo económico gradual que se estaba tratando de implementar.

Cualquiera que sea la conformación de los gobiernos futuros, el acceso a los mercados de Estados Unidos proveerá una razón muy importante para la adhesión al Tratado y a las políticas que le puedan beneficiar a México de el acceso a éste.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, representa la oportunidad de integrarse a las redes mundiales de comercio e inversión. El TLC constituye para México, una de las estrategias de política económica para modernizar el aparato productivo nacional, elevar su competitividad y alcanzar niveles superiores de desarrollo y bienestar para la población.

De esta forma, debemos estar conscientes que México tiene la oportunidad de exportar sus productos a Estados Unidos y Canadá; por lo tanto, el sector productivo mexicano debe esforzarse por alcanzar mejores niveles de eficiencia y calidad en sus productos y servicios beneficiándose de las ventajas que ofrece una apertura de mercados y compitiendo con éxito en el exterior. El proceso de interrelación comercial entre los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tardará varios años para consolidarse completamente. La desgravación arancelaria podría ser en periodos de 5, 10 y 15 años.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un conjunto de normas que regirán al Comercio y la Inversión que efectúan, desde hace tiempo, México, Canadá y Estados Unidos.

El Tratado de Libre Comercio es un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, eliminando paulatinamente los aranceles e impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

- Principios Rectores: Energía
 1. No entran compañías extranjeras a explotar el petróleo. PEMEX continuar haciéndolo, con lo cual México mantiene la soberanía y el dominio directo sobre el petróleo.
 2. No entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
 3. No podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo a Estados Unidos y Canadá. México continuar vendiéndolo a quien mejor lo pague.
 4. No habrá gasolineras extranjeras en México.
- Principios Rectores: Inversión
 1. No habrá inversión extranjera en sistemas de satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles, emisión de billetes y monedas, entre otros.

2. No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.
3. No se permitirán inversiones que contaminen, se exigir cuidado del medio ambiente.
4. No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.

Los objetivos que se dieron con el Tratado de libre Comercio de América del Norte son:

1. Eliminar barreras comerciales.
2. Promover condiciones para una competencia justa.
3. Incrementar las oportunidades de inversión.
4. Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
5. Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
6. Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Algunos de los beneficios que se pudieran tener con el TLCAN serían:

1. Aumentarán las exportaciones.
2. Aumentarán las inversiones.
3. Aumentarán los empleos.
4. Aumentarán los salarios.

Puesto que la integración es una estrategia de desarrollo, los aportes posibles del TLCAN no pueden completarse a menos que el enlace financiero entre los países socios sea adecuado.

El financiamiento del Comercio Internacional mutuo y de las inversiones derivadas de los acuerdos recíprocos necesitan de una infraestructura financiera que vincule efectivamente a las economías reales de los países socios.

Por lo tanto, a la par que la integración en los mercados reales, Estados Unidos, Canadá y México deben armonizar todas sus regulaciones financieras; además, abrirse mutuamente al establecimiento, con tratamiento nacional, de instituciones financieras de los otros países socios en sus propios territorios.⁴³

La integración económica entre varios países no puede tener éxito pleno si existe segmentación en los mercados financieros.

En suma para que surjan empresas viables es necesario que en cada país, éstas se puedan financiar las oportunidades de inversión con la colocación de capital accionario y endeudamiento en los mercados de capital regionales.

Si los mercados de los tres países están bien integrados, las empresas contarán con una fuente de financiamiento más amplia y oportuna, lo que les permitirá planificar y aprovechar bien sus inversiones.

En este sentido Estados Unidos es al que, (paradójicamente) corresponderá hacer los cambios más importantes en sus leyes y reglamentos financieros. Es por eso que México debe de aprovechar la subcontratación de materias primas, mano de obra, insumos y servicios industriales, para poder estar en un nivel más competitivo con estos dos países de América del Norte.

4.4.1.1 Lineamientos Comparativos

Los lineamientos comparativos en este tratado se dan por distintos formas de organización. Las Reglas de Origen, son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como un "bien originario" de América del Norte y así tener derecho a los beneficios del Tratado en materia de Aranceles Aduaneros.

Por qué se deben de seguir estas reglas:

1 Por que fueron creadas para asegurar que México, Canadá y Estados Unidos sean efectivamente los beneficiarios directos de las concesiones arancelarias negociadas y de esta forma evitar que otros países ajenos a la región, se

⁴³ Ortiz Edgar "Integración Financiera y TLC" pp.33-54.

favorezcan indebidamente de la disminución de aranceles que los miembros de la zona de libre comercio negociaron bajo el principio de reciprocidad.

2 Las reglas de origen disponen que los bienes serán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte.

3 Si un bien está fabricado totalmente en México, Canadá o Estados Unidos, o con partes producidas en cualquiera de los tres países no tiene problemas para enviarse y venderse en México, Canadá o Estados Unidos.

4 Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona; también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del Tratado de Libre Comercio. Dicha transformación debe ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria, conforme a las disposiciones del Tratado.

5 Los bienes fabricados fuera de los tres países y que contengan un porcentaje muy reducido de partes fabricadas en la región, no podrán beneficiarse de las ventajas del Tratado, si se quiere enviarlos y venderlos en México, Canadá y Estados Unidos.

Los Objetivos de las Reglas de Origen son:

1. Alentar y proteger la producción nacional y la utilización de materiales de la región que presentan ventajas comparativas.
2. Incentivar los procesos de integración regional
3. Evitar procesos de triangulación comercial de los productos. Es decir, evitar que a productos originarios de países que no pertenecen a la región comercial se les otorgue el tratamiento arancelario preferencial pactado.

El Tratado de Libre Comercio establece un programa de eliminación gradual de aranceles aduaneros para cada producto específico y para cada país al que se pretenda importarlo.

- Para productos importados a México:
- Criterios de Desgravación Arancelaria

Código de Etapa Fecha de Desgravación

- A** Inmediata, 1 Enero 1994
- B** 5 años, 20% por año
- C** 10 años, 10% por año
- D** Exento

El Certificado de Origen ampara:

1. Una sola importación de bienes, es decir un sólo embarque. 2. Múltiples importaciones de bienes idénticos realizados en distinto tiempo, siempre y cuando se lleven a cabo en un período que no exceda de doce meses.

En caso de que el importador no cuente con el "Certificado de Origen" al momento de realizar la importación, entonces pagar sus impuestos y posteriormente cuando tenga el "Certificado de Origen" acudir a la Administración General de Recaudación que le corresponda para la devolución de sus impuestos pagados.

El "Certificado de Origen" debe ser aceptado por las administraciones aduaneras de los tres países, por un periodo de cuatro años a partir de la fecha de su firma.

En todo lo anteriormente mencionado la microempresa tiene una desventaja con respecto a este mercado internacional, ya que como es muy poca la participación de estas empresas, tienen que ver en el problema de la exportación directa de productos que es muy difícil y casi nula que se haga en este estrato industrial, y en donde se compensa la microempresa, es en lo referente al punto de las exportaciones indirectas que las microempresas realizan.

4.4.1.2 Mercado Compartido

Como México tiene una agricultura menos desarrollada que la de Canadá y Estados Unidos, se dará un impulso a la infraestructura, a los programas sanitarios y a la investigación de productos específicos. Además se podrá importar de Canadá y de Estados Unidos sin ningún impuesto, los siguientes productos, entre otros:

Tractores nuevos y usados, segadoras, trilladoras, cosechadoras, empacadoras de forraje incubadoras, secadoras, hachas y guadañas, arados, mezcladoras de carne, lavadoras de legumbres, hortalizas y frutas, peladoras de papas, clasificación de camarón, fertilizantes, insecticidas y herbicidas, vacunas

Las ventanas estacionales: Se ha denominado así a los periodos del año en que podrán ingresar productos a Estados Unidos, sin pagar impuestos, como son:

TOMATE :De Noviembre 15 a Febrero 28, 29

BERENJENAS: De Abril 1, a Junio 30

CHILES: De Octubre 1 a Julio 31

CALABAZAS: De Octubre 1 a Junio 30

SANDIA: De Mayo 1 a Septiembre 30

CEBOLLAS: De Enero 1 a Abril 4

A continuación se verá la lista de fracciones que desgravará México en forma inmediata a partir del 1o. de enero del año de 1994 ⁴⁴

1. Algunas máquinas automáticas para procesamiento de datos. 2. Sorgo para grano. 3. Unidades de memoria para computadora. 4. Locomotoras diesel eléctricas. 5. Partes y accesorios para computadoras, excepto circuitos modulares. 6. Fotocopiadoras ópticas. 7. Algunos instrumentos y aparatos de medida de control. 8. Emisores de radiotelefonía. 9. Bulldozers de oruga. 10. Algunos turbo reactores para aviones. 11. Algunos circuitos integrados, numéricos o digitales. 12. Discos flexibles grabados acompañados de sus instructivos. 13. Partes para fotocopiadoras. 14. Algunas partes para turbinas de gas. 15. Aparatos de grabación de cinta magnética. 16. Partes para aparatos eléctricos de telegrafía. 17. Aviones y demás vehículos aéreos. 18. Instrumentos físicos. 19. Dragas y excavadoras. 20. Algunos receptores de radiodifusión en grabador o reproductor de sonido. 21. Algunos aceleradores de reacción. 22. Algunos osciloscopios y analizadores de espectro. 23. Equipo de teleautografía y telefotografía. 24. Algunos barcos para el transporte de mercancías. 25. Algunas partes para aparatos de navegación aérea.

Ahora se verá la lista de fracciones que desgravara Estados Unidos en forma inmediata a partir del 1o. de enero de 1994.

1.Vehículos automotores, de cilindrada superior a 1,500 cm. 2.Juego de cables de bujías. 3.Algunos receptores de televisión. 4.Motores de émbolo para vehículos. 5.Receptores de radiodifusión, con reproductor de sonido. 6.Algunos partes y accesorios de automóviles. 7.Partes para asientos. 8.Algunos aparatos eléctricos para cortar. 9.Algunos instrumentos y aparatos de óptica y fotografía. 10.Emisores de televisión. 11.Reproductores de cassette. 12.Unidades de proceso, numéricos o digitales. 13.Partes destinadas a emisores de radiodifusión o televisión. 14.Balastos o reactores para lámparas o tubos de descarga. 15.Biseles para automóviles. 16.Algunos aparatos para el corte, protección o conexión de circuitos eléctricos. 17.Acumuladores de níquel-cadmio 18.Convertidores estáticos de electricidad. 19.Limpiaparabrisas. 20.Algunos instrumentos de medicina y cirugía. 21.Madera y manufactura de pino. 22.Algunos cerrojos y cerraduras. 23.Discos magnéticos para grabar sonido. 24.Algunas manufacturas de plásticos. 25.Partes para acondicionadores de aire. 26.Algunos receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía o radiodifusión. 27.Volantes, columnas y cajas de dirección de algunos vehículos.

- Apertura del Mercado de México para Estados Unidos: Desgravación Inmediata ⁴⁵

⁴⁴ Fuente: Gobierno del Estado de México, D.G.I.M.P.E.

⁴⁵ Fuente: Gobierno del Estado de México, D.G.I.M.P.E.
Todas las listas de productos no son exhaustivas.

Locomotoras diesel, fotocopiadoras, videocaseteras, aviones, bulldozers, teléfonos celulares, maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz, instrumentos de precisión, sorgo para grano, bebidas no alcohólicas, frutas secas o sin cáscara, árboles de navidad, ciruelas pasas, ajos, jaleas, mermeladas y purés, guisantes y jugo de tomate.

● **Desgravación en 5 años:**

Peras, preparación para sopas, potajes o caldos, cerveza de malta, pasta para panadería, ciruelas, aguardientes, jugos de legumbres y hortalizas, computadoras, llantas, televisores, radios portátiles y pantalones de algodón

● **Desgravación en 10 años:**

Autos nuevos, refrigeradores, lavadoras, residuos de aceite de soya, grasas de animales, carne de pavo, residuos de almidones, chocolates rellenos, jamones, carne de gallo y embutidos

● **Desgravación en 15 años:**

Maíz, leche en polvo, frijol, atún, jugo de naranja, autos usados

● **Apertura del Mercado de Estados Unidos para México: Desgravación Inmediata:**

Automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores, lavabos de cerámica, envases de vidrio, televisores, motores de gasolina, radios y caseteras computadoras, ganado bovino en pie, miel de abeja, nueces, todas las flores excepto rosas, tequila, fresas, mijo, melaza de caña y ajos.

● **Desgravación en 5 años:**

Cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices, tejidos de algodón, rosas, naranja, mango, aceitunas, jugo de piña, verdura en conserva, frambuesa, zarzamora, frutas en conserva y zanahorias.

● **Desgravación en 10 años:**

Fresas congeladas, tomates, limas, aguacates, tabaco, condimentos y sazoadores, salsas, hojas de tabaco, chile ancho, chocolate, láminas y tubos de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua y penicilinas.

● **Desgravación en 15 años:**

Jugo de naranja congelado, jugo de naranja s/congelar, melones, cebollas, ajo seco, cebolla en polvo, cacahuates

● **Apertura del Mercado de México para Canadá: Desgravación Inmediata:**

Equipo de telecomunicaciones, lentejas, guisantes, merluza, árboles de navidad, pistaches, legumbres, caballos de salto o de carreras, pimientos secos y goma laca.

● **Desgravación en 5 años:**

Aparatos eléctricos, computadoras, hornos industriales, papel, alpiste, carne de animales, salvados, sustituto de leche para becerros, preparación alimenticia de harina, sémola y almidón, cerveza de malta, jugos de legumbres, peras, tractocamiones, champú, pañales, trigo, jamones, cebada en grano y gluten de trigo.

● **Apertura del Mercado de Canadá para México: Desgravación Inmediata:**

Cerveza, equipo de cómputo, partes de T. V., parabrisas, lavabos de cerámica, mármol, coles, café, jugo de toronja, verduras, nueces

● **Desgravación en 5 Años:**

Televisores, envases de vidrio, calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica, baterías de automóviles, calabazas, cebollas, ajos, chocolate, rábanos, verduras congeladas, alubias, mayonesa, fresa, brócoli, tomate, pepino, chayote y flores.

● **Desgravación en 10 Años:**

Juguetes, cafeteras eléctricas, exprimidores de jugos, pantalones de algodón, calzado, fresas, brócoli, tamales, pepinos, chayotes, flores

4.5 Las Ventajas y Desventajas de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ante la Globalización

México hoy en día se enfrenta a una realidad económica no sólo nacional, sino a nivel mundial, que confronta la conveniencia y eficacia de nuestros propios métodos.

La gran mayoría de empresas se caracteriza por un nivel de competitividad relativamente bajo, por la carencia de canales adecuados de distribución y comercialización de nuestros productos, no sólo hacia los mercados internacionales, sino incluso también en el mercado nacional, ya sea por una intensa incursión de productos extranjeros o por que en realidad no le damos la importancia adecuada para que nuestros productos sean mejores que los importados.

Las empresas micro, pequeñas y medianas, al dejar de contar con la protección que les proporcionaba la economía nacional y ante el fenómeno de la globalización, se enfrentan a una serie de retos que se imponen por una necesidad de aumentar su productividad y que puedan tratar de permanecer en el mercado global.

Este grupo de empresas presentan una serie de ventajas que se pudieran apreciar si se hace en la medida de: flexibilidad, adaptación y rapidez con que puedan modificarse los procesos productivos, hacia líneas de producción que satisfagan las cambiantes condiciones del mercado, en donde las coloca con una poderosa ventaja competitiva respecto a las grandes empresas; por el requerimiento de menos inversiones para el inicio de sus operaciones, los gustos cambiantes del consumidor que satisfacen con mayor facilidad con las pequeñas compañías, pues éstas se introducen, más fácilmente en los mercados inexplorados.

También su flexibilidad de estas empresas se debe a que no utilizan equipos muy complejos y su estructura productiva les permite atender en forma oportuna la fabricación de algún bien, sobre pedido. Por su tamaño es posible que puedan aprovechar de manera racional los recursos naturales de una región que la industria grande le resultaría incosteable para poder explotar, debido a la escala de producción y al tipo de tecnología que se utiliza en éstas.

Actualmente ante la necesidad de aumentar la productividad, las grandes empresas están demandando de las pequeñas alguna actividad específica, abriéndose las posibilidades para éstas últimas de la subcontratación, o mejor dicho actuar como sus proveedoras de un bien o servicio en una forma especializada, así la fabricación o ensamble de un sólo producto son ejemplo que se ilustra con la industria de la electrónica, al conformar un universo más grande y generar un número mayor de puestos de trabajo por unidad de inversión, las micro, pequeñas y medianas empresas por lo tanto constituyen una importante fuente de creación de empleos, con sus efectos redistribuidores de ingresos, que a su vez coadyuvan al desarrollo regional, estatal y nacional.

Un mercado doméstico que ha sufrido una severa contracción como el nuestro es muy difícil un acceso a los recursos financieros necesarios para salir adelante en la coyuntura económica que se esta viviendo, en fin, por un sinnúmero de factores que nos representan obstáculos para aprovechar las economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender eficiente y competitivamente.

En el transcurso de nuestra historia en el país las empresas siempre han adoptado un esquema individual de producción.

En donde la globalización económica ha jugado un papel muy importante, en donde a obligado a aquellos productores que antes eran considerados como competidores, se conviertan ahora en socios. La colaboración con ellos puede ser esencial para defender, no sólo nuestra posición en el mercado interno, sino además para promover la presencia de nuestros productos en el exterior.

Ante este panorama, una de las alternativas de concurrencia de nuestros productos tanto en el mercado doméstico como al exterior, la constituirá la asociación empresarial.

4.6 Evaluación de la Experiencia Internacional

Teniendo como conclusión de lo antes visto se puede decir que la experiencia internacional que tiene México con respecto a otros países es casi nula, pero si se sigue trabajando como en este momento se esta haciendo el país tendrá una superación muy alentadora; por tal motivo es necesario que cada uno de los empresarios micro, pequeños y medianos, sigan luchando por que sus empresas crezcan y ofrezcan nuevos y mejores servicios de los que se ofrecen al público consumidor.

Con el apoyo del Gobierno Federal (como el apoyo que se da en otros países) y de todas las Secretarías que están en favor del crecimiento Industrial, México podrá tener una integración vertical u horizontal como ya se vio en los otros países del mundo.

Todo esto llevará un tiempo considerable para que se pueda notar en el país pero si es necesario que cada individuo contribuya y coadyuve a este cambio tecnológico, social y político en nuestro país por lo que atañe a la actividad industrial.

Unos puntos que ayudarán mejor a comprender lo que se pudiera hacer para que nuestro país pueda adquirir una cultura empresarial es:

Por ejemplo en el caso de Italia que es un "Modelo de Especialización Flexible" se baso en consorcios de pequeñas y medianas empresas que se dividen en:

- Consorcios para Difusión de Tecnología, otorga servicios de investigación y desarrollo de tecnología y contrata servicios con Universidades.
- Consorcios para Exportación, es un medio por el cual se puede enfrentar costosos procesos en la comercialización para la exportación.
- Consorcios para asegurar Créditos, son uniones de créditos para garantizar ante la banca comercial créditos de corto plazo.

Los resultados que se obtuvieron con estos consorcios fueron: Incremento en la ocupación de las micro, pequeñas y medianas empresas, Aumento en la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y Ascenso en la participación de las exportaciones de estas.

En el caso de Japón "Modelo de Especialización Coordinada" se basó en empresas subcontratadas, basadas en la comunidad en donde se tuvieron las siguientes características:

- Apoyo del gobierno Federal y Estatal para asignar recursos fiscales a las micro, pequeñas y medianas empresas: En donde se justifica la utilización de recursos fiscales dirigidos a la promoción de las MPyME; y además concede subsidios a empresas con desventajas empresariales.
- Las empresas grandes fijan las normas y especificaciones tecnológicas que deben cubrir las MPyME: mediante la subcontratación de procesos y componentes se transfiere tecnología en producción, comercialización y finanzas.
- Apoyo Financiero de 3 Bancos de Fomento especializados en la MPyME con 4 programas permanentes: Créditos para la producción, créditos para la modernización, créditos para la comercialización externa e interna, créditos para la transferencia de tecnología y una red de apoyo y asistencia tecnológica para la MPyME.

Los resultados obtenidos son varios en los cuales destacan: una mayor especialización en procesos y productos, menores costos de insumos y partes, mayor gasto en inversión y desarrollo, mayores economías de escala y un arraigo de la mano de obra en sus lugares de origen.

El caso Alemán "Modelo de Especialización Independiente" basado en empresas independientes pequeñas y medianas en donde se caracteriza por:

- El Gobierno Federal busca el aprovechamiento óptimo de las condiciones del mercado y la reducción de desventajas sectoriales; en especial le preocupa el financiamiento de las nuevas MPyME, como son la identificación promoción y puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión con el aval del estado.
- Se fija especial atención para promover los profesionales independientes; con el apoyo del estado se promueve utilización de tecnologías de punta y alto grado de calificación de la mano de obra.
- Se consideran centros de formación profesional para la industria: en donde se privilegia la competitividad y productividad de las MPyME .

Los resultados son variados en los cuales destacan exportaciones y asesoramiento de comercio exterior, el peso específico que el gobierno deberá asumir será: dar la ayuda necesaria para que este tamaño de empresas no desaparezcan pues constituyen el motor para nuestra economía .

ESTAS TESIS NO
SALIR DE LA BIBLIOTECA
CITE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

• CONCLUSIONES

1. Después de haber realizado este estudio se destaca un punto muy importante, y es el de los datos estadísticos de las microindustrias, ya que son incongruentes debido ha que hay diferentes fuentes de investigación en las cuales se destacan las Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática y Nacional Financiera, de los cuales en algunos de sus cuadros estadísticos manejan distintas connotaciones, es por eso que se hizo un análisis manejando en cada uno de los cuadros las cifras ahí descritas y que supuestamente reflejan la realidad de la microempresa.
2. En lo que se ha visto a través de esta tesis se puede determinar que México ha sufrido grandes cambios estructurales y que ha tenido un problema muy difícil de superar y que es el del mejoramiento de las industrias establecidas en nuestro país, las Microempresas representan algunas ventajas competitivas con respecto a otros tamaño de empresas entre las cuales figuran la flexibilización y la rapidez para adaptar sus procesos productivos a las cambiantes condiciones del mercado; los requerimientos de menores inversiones por unidad de empleo; la introducción a mercados inexplorados, la facilidad que tienen para especializarse en la fabricación de un bien o servicio que demande alguna empresa mayor, y que se lleva a cabo a través de la subcontratación; este punto es el de los más importantes porque las microempresas en un futuro se dedicaran más a la comercialización y no a la producción de productos. Las microindustrias se encuentran insertadas en un gran problema de estancamiento, que no se ha podido superar, debido a los problemas que enfrenta México, y que fueron descritos en la presente tesis.
3. En lo que concierne a la Normatividad de las Microempresas, como conclusión se puede decir que se está en un punto en el cual, se tiene una estructuración legal adecuada, y que no hay gran problema en corregir algunos puntos que se destacaron en la tesis, como son la simplificación de los trámites, capacitación y el apoyo al crédito de las microempresas en donde hay que tomar gran énfasis en este último.
4. Las Políticas de Apoyo y Financiamiento que el Gobierno Federal ha implementado han sido muy alentadoras para los microempresarios en algunos casos, aunque en realidad no se ha visto un apoyo eficaz de financiamiento y capacitación; debido a diversas circunstancias, como son, la falta de una cultura empresarial de los propietarios de las microempresas, (los empresarios mexicanos deben estar preparados a los acontecimientos imperantes de la economía mundial es por eso que deben de estar preparados intelectualmente, para tener proyecciones ambiciosas al desarrollo industrial, y no quedar estancados en sistemas rudimentarios y obsoletos); y en otro de los casos muchas de que las microempresas no son factibles al crédito debido a su estructura de producción de baja calidad, de mano de obra no calificada y problemas de organización empresarial.
5. La Apertura Comercial y la Globalización han ocasionado (indirectamente) que las microempresas hayan quedado muy restringidas debido al comportamiento de las economías de mercado que rige en el país, el reto de las microempresas es el de aumentar la productividad y la comercialización de sus productos debido a la flexibilización que tienen estas .
6. El Desarrollo Económico es uno de los dilemas más importantes para todas las economías del mundo es por eso que el desarrollo económico de un país, se obtiene a través de sus industrias, las microempresas son la parte más importante debido a la flexibilización de su producción, el porcentaje de establecimientos y al personal ocupado que tienen es por eso que consideran como las impulsoras del Desarrollo Económico, y en el Plan Nacional de desarrollo se habla de un Crecimiento Económico Sustentable a través de las industrias.
7. En lo que se refiere a los Centros de Competitividad para su apoyo de estas empresas, existen muy pocos, a pesar de su gran importancia que tiene estos porque orientan y ayudan a aquellos empresarios que necesitan de métodos de producción y de algunos otros problemas que tienen que ver con su empresa en lo referente al incremento de la productividad, es por eso que es necesario que existan más de estos centros que apoyen también no sólo a la

Ciudad de México si no también en los estados de la República Mexicana para que las microempresas se desarrollen conjuntamente en todo el país.

8. Un punto que es muy importante señalar es que en el año de 1994 las Microindustrias representaron el 12% del Ingreso Nacional Total; la Remuneración representó el 9.49% del total, y el Gasto represento el 11.86%. En lo que se refiere al Producto Interno Bruto las microindustrias tienen una participación muy importante ya que en el año de 1991 representaron el 11% del PIB, teniendo en el sector manufacturero su más importante proporción, y para el año de 1995 la proporción del PIB de la Industria Manufacturera en todo los estratos de las industrias representó una participación de 1 229 299 millones, lo que nos indica que el sector manufacturero es uno de los más importantes de los sectores industriales de nuestro país.
9. En la incidencia de los Programas de Apoyo y en la Generación del Empleo se destaco el Programa de "La Promoción de Encadenamientos Productivos", en donde se resaltan puntos muy interesantes como lo son la integración de cadenas productivas en donde se busca una empresa competitiva que se poseione de un mercado dinámico y creciente, en donde el gran problema para emprender una integración consiste en la informalidad y apoyos principalmente el financiero.
10. Las formas más importantes de Asociativismo de las microempresas son la Subcontratación y las Empresas Integradoras, además de las redes empresariales y el encadenamiento de las redes productivas, las cuales han recibido gran impulso dentro de la Organización Interempresarial y que se deberá de seguir apoyando por parte del Gobierno Federal y la Iniciativa Privada, para que las micro y pequeñas empresas tengan un crecimiento para poder fortalecerlas y mejorar su capacidad de negociación en la adquisición de insumos, reducción de costos por servicios contratados en común y en la oferta de sus productos lo cual contribuirá ha consolidar su presencia en el mercado interno o en el otro caso; aumentar su capacidad en la exportación de bienes y servicios.
11. La Políticas comerciales que México ha hecho en estos años tienen gran importancia por que amplian las fronteras de comercialización de productos y que abren el Mercado Internacional para los productos elaborados por nuestras empresas, dando un incentivo más favorable para los empresarios que se encuentran en el territorio nacional.
12. En lo que se concierne a la preservación del Medio Ambiente se vio el "Programa para el Control de la Contaminación del Aire en la Zona Metropolitana y el Valle de México" que servirá para tratar de contaminar un poco menos el medio ambiente, y que esta apoyado por diversas instituciones federales entre las cuales se encuentra Nacional Financiera.
13. Nacional Financiera es una de las instituciones que no deja de ayudar a las industrias en su crecimiento y desarrollo, creo que es la Banca de Fomento Industrial más importante en nuestro país que muchas veces no se le ha dado la importancia que merece, además de no poder atender todos los casos que se le presentan debido a que son muchas empresas que acuden a esta institución para ser ayudadas, y en muchos de los casos estas empresas no son susceptibles de crédito, debido a una organización industrial inadecuada (principalmente); que es donde el Gobierno Federal tiene que intervenir, para dar la capacitación adecuada ha estas empresas, además de muchos otros problemas de los cuales se fueron señalando a través de esta tesis.
14. México tiene todas las condiciones para pertenecer a países del primer mundo, por que tiene los recursos naturales necesarios, extensiones territoriales grandes y ricas, entre otras ventajas pero sobre todo tiene a gentes capaces de sobresalir en todo los ámbitos; no nada más industrialmente, sino tecnológica y científicamente; es por eso que si se tuviera un apoyo verdaderamente incondicional por parte del Gobierno Federal, México tendría grandes perspectivas de superación pero esto no se ha podido gracias a que muchas de las personas que están en las grandes cúpulas gubernamentales no han confiado en los mismos mexicanos.

● **RECOMENDACIONES**

1. **Debe de existir un apoyo fiscal, administrativo y económico que sea equilibrado por parte del Gobierno Federal además de que las Instituciones Públicas y Privadas deberán participar interactivamente en el apoyo a las Microindustrias que se encuentren en el territorio nacional.**
2. **Eliminación de trámites burocráticos que lo único que han acarreado es la corrupción en todos los niveles de orientación y la atención para la inscripción en todos los estratos de industrias, en donde el objetivo es el de realizar trámites innecesarios.**
3. **Hay que fomentar la asociación entre las microempresas para que accedan competitivamente a la tecnología de punta y limpia, a la informática, esquemas de comercialización conjunta, manejo administrativo contable y financiero de sus operaciones anualmente, etc.**
4. **Hay que fortalecer el esquema de producción conjunta involucrando directamente a las microempresas en todo los métodos de producción y comercialización entre estas mismas y de estratos más grandes de empresas.**
5. **La capacitación de las microempresas debe de ser un requisito indispensable que deberá impartir el Gobierno Federal a todas aquellas empresas que se encuentren inscritas en este tamaño de industria.**
6. **Apoyar la exportación directa e indirecta de las microindustrias que se encuentren en posibilidades, además de facilitar los procedimientos legales y administrativos que se requieren para la exportación de productos.**
7. **Tener un calendario de apoyos y capacitación a empresas que necesiten cursos de actualización en procesos de producción y de comercialización.**
8. **Atender las necesidades de aquellas industrias según sea su actividad económica, dando más énfasis a aquellas industrias en las cuales los procesos de producción son más flexibles, fomentando así el desarrollo, y dejando en un segundo término a las actividades industriales menos flexibles.**
9. **Mejoramiento en el acceso oportuno a los factores de la producción, como lo es la mano de obra, capital y tecnología**
10. **Evitar la competencia desleal de aquellas industrias más grandes, tratando de fomentar el asociativismo y la subcontratación.**

ANEXO

ESTADÍSTICO

CUADRO No. 1

**Participación de los distintos tipos de Establecimientos Industriales
(evolución 1965-1993)**

AÑO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
1965	92.17	6.17	1.07	0.59
1970	90.08	7.64	1.44	0.85
1975	89.85	7.65	1.53	0.97
1982	77.60	17.50	2.90	2.00
1983	77.62	17.55	2.86	1.98
1984	76.46	18.45	2.99	2.10
1985	76.08	18.68	3.10	2.15
1986	76.00	18.75	3.06	2.19
1987	77.23	17.81	2.89	2.06
1989	77.38	17.39	3.05	2.17
1993	94.57	4.63	0.57	0.23

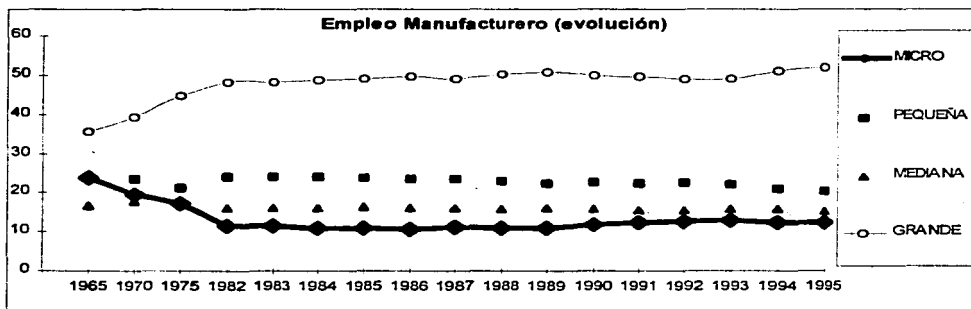


CUADRO No. 2

**Empleo Manufacturero por Escala de Producción 1965-1995
(en porcentajes)**

AÑO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
1965	23.93	23.92	16.68	35.47
1970	19.38	23.54	17.81	39.26
1975	17.09	21.15	17.00	44.76
1982	11.60	24.10	16.20	48.10
1983	11.62	24.11	16.15	48.12
1984	11.02	23.99	16.07	48.92
1985	10.78	23.79	16.25	49.18
1986	10.66	23.63	15.94	49.77
1987	11.30	23.61	16.02	49.07
1988	10.97	22.97	15.85	50.21
1989	10.89	22.25	16.13	50.73
1990	11.76	22.55	15.67	50.02
1991	12.24	22.45	15.56	49.75
1992	12.72	22.66	15.62	49.00
1993	12.83	22.21	15.73	49.23
1994	12.24	20.92	15.72	51.12
1995	12.34	20.35	15.29	52.02

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional con Datos del I.M.S.S.

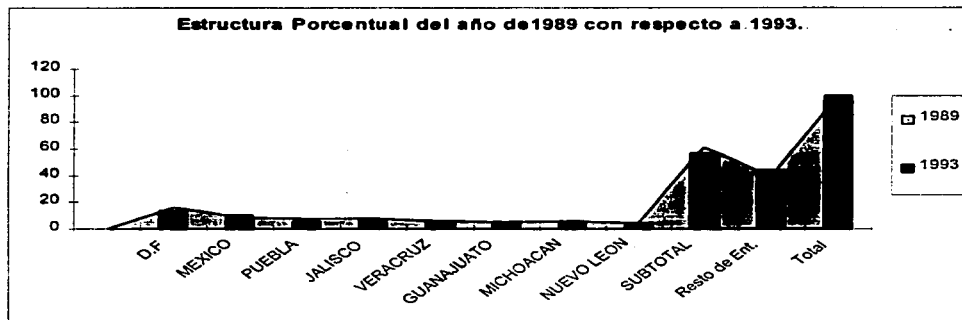


CUADRO No 3

Estructura Porcentual en las Principales Entidades Federativas 1989.

ENTIDAD	TOTAL	MICRO*	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
D.F	15.78	13.33	2.08	0.23	0.14
MEXICO	8.67	7.17	1.07	0.25	0.18
PUEBLA	8.00	7.57	0.33	0.07	0.03
JALISCO	7.36	6.52	0.75	0.06	0.03
VERACRUZ	6.15	6.05	0.08	0.00	0.02
GUANAJUATO	5.00	4.89	0.10	0.01	0.00
MICHOACAN	5.54	5.06	0.41	0.05	0.02
NUEVO LEON	4.30	3.43	0.71	0.09	0.07
SUBTOTAL	60.80	54.02	5.53	0.76	0.49
Resto de entidades	39.2	36.93	1.73	0.27	0.27
TOTAL	100.00	90.95	7.26	1.03	0.76

*Incluye rubro de empresas no especificadas.



Comparación de 1989 a 1993

	1989	1993
D.F.	15.78	13.89
MEXICO	8.67	10.33
PUEBLA	8.00	5.65
JALISCO	7.36	6.94
VERACRUZ	6.15	6.29
GUANAJUATO	5.00	4.84
MICHOACAN	5.54	4.34
NUEVO LEON	4.30	4.11
SUBTOTAL	60.80	56.39
Resto de entidades	39.20	43.61
TOTAL	100.00	100.00

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989-1993.

CUADRO No. 4

Estructura Industrial por Ramas y Tamaño de Empresa 1989.
(Principales porcentajes del Total)

RAMA	TOTAL	MICRO*	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Molienda de nixtamal	18.4	18.36	0.04	0.00	0.00
Est. Met. Tanques y calderas	10.58	10.35	0.22	0.01	0.00
Productos de Panadería	8.99	8.60	0.38	0.00	0.01
Confección Prendas de vestir	6.53	5.62	0.76	0.10	0.05
Fab y Reparación de muebles de m	6.50	6.17	0.30	0.02	0.01
Imprenta y Editorial	4.87	4.36	0.43	0.06	0.02
Mat. arcilla para construcción	4.22	4.17	0.04	0.00	0.01
SUBTOTAL	60.09	57.63	2.17	0.19	0.10
Resto	39.91	33.32	5.09	0.84	0.66
TOTAL	100.00	90.95	7.26	1.03	0.76

Estructura Industrial por Ramas y Tamaño de Empresa 1993
(Principales porcentajes del Total)

RAMA	TOTAL	MICRO*	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Molienda de nixtamal	15.56	15.53	0.03	0.00	0.00
Est. Met. Tanques y calderas	11.05	10.80	0.18	0.04	0.03
Productos de Panadería	7.98	7.72	0.24	0.02	0.00
Confección Prendas de vestir	8.49	7.75	0.44	0.16	0.05
Fab y Reparación de muebles de m	6.83	6.55	0.21	0.04	0.03
Imprenta y Editorial	5.66	5.04	0.36	0.22	0.05
Mat. arcilla para construcción	3.43	3.38	0.04	0.01	0.01
SUBTOTAL	59.00	56.76	1.51	0.49	0.17
Resto	41.00	33.50	6.10	0.76	0.71
TOTAL	100.00	90.27	7.60	1.25	0.88

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989-1993.

*Incluye el rubro de empresas no especificadas.

INDUSTRIA MANUFACTURERA

Número de establecimientos en miles (1983-1995)

NACIONAL

ESTRATO	1983	1984	1985	1986	1987**	1988	1989
MICRO	61 261	61 892	64 590	68 657	74 947	76 526	81 332
PEQUEÑA	13 848	14 939	15 856	16 093	16 092	17 668	18 281
MEDIANA	2 257	2 419	2 628	2 565	2 755	2 941	3 209
GRANDE	1 559	1 701	1 828	1 763	1 886	2 104	2 279
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TMCA*
MICRO	92 556	99 695	101 446	99 279	97 996	97 516	3.93
PEQUEÑA	19 685	20 279	19 895	18 633	18 070	17 210	1.82
MEDIANA	3 266	3 364	3 297	3 164	3 230	3 059	2.56
GRANDE	2 386	2 427	2 367	2 270	2 347	2 286	3.23

Personal ocupado en miles (1983-1995)

ESTRATO	1983	1984	1985	1986	1987**	1988	1989
MICRO	250 874	258 497	270 731	286 215	265 954	317 157	338 304
PEQUEÑA	520 475	562 914	597 376	602 034	569 496	664 556	690 927
MEDIANA	348 745	376 964	408 126	401 582	468 709	458 683	500 866
GRANDE	1 038 988	1 147 809	1 235 257	1 191 203	1 449 294	1 452 801	1 575 515
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TMCA*
MICRO	384 465	412 389	415 757	402 224	394 145	389 117	3.71
PEQUEÑA	737 230	756 650	740 870	696 195	673 779	641 485	1.75
MEDIANA	512 280	524 447	510 398	493 040	506 204	481 921	2.72
GRANDE	1 635 629	1 676 931	1 601 142	1 542 905	1 646 369	1 639 903	3.86

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.
TMCA* Tasa Media de Crecimiento.

**Los datos son estimados por carecer de información.

**EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA MICROEMPRESARIAL POR
ENTIDAD FEDERATIVA 1990-1995***
(EN MILES)

Personal Ocupado

Entidad Federativa	1990 Dic	1991 Dic	1992 Dic	1993 Dic	1994 Dic	1995* Abr
Agascalientes	5 592	6 075	6 212	6 167	5 889	5 707
Baja California	11 576	12 079	11 394	11 232	10 579	10 840
Baja California Sur	1 677	1 892	1 868	1 857	1 953	1 965
Campeche	1 909	2 041	2 047	1 977	2 022	1 939
Coahuila	12 279	13 113	13 164	12 744	12 516	12 699
Colima	1 892	2 020	2 165	2 154	2 159	2 137
Chiapas	3 717	4 064	4 016	3 854	3 853	3 761
Chihuahua	10 462	11 394	11 576	11 549	11 788	11 975
Distrito Federal	94 545	86 820	84 605	80 520	75 723	74 574
Durango	5 430	5 792	6 085	5 945	5 995	6 211
Guanajuato	27 659	29 478	30 356	28 876	28 911	28 195
Guerrero	3 897	4 151	4 254	4 117	4 142	4 021
Hidalgo	5 334	5 935	6 323	6 424	6 236	6 327
Jalisco	47 290	50 690	49 315	47 219	45 526	44 192
México	34 836	38 432	40 425	39 341	38 316	37 348
Michoacán	9 077	9 956	10 314	10 423	10 725	10 590
Morelos	4 075	4 156	4 326	4 229	4 309	4 309
Nayarit	2 635	3 042	3 112	2 917	2 913	2 863
Nuevo León	20 310	32 722	33 211	31 800	31 081	30 571
Oaxaca	3 198	3 469	3 601	3 307	3 379	3 467
Puebla	12 899	14 159	14 176	13 737	13 749	13 738
Querétaro	5 230	5 715	6 029	6 120	5 965	5 838
Quintana Roo	1 576	1 666	1 866	1 958	2 009	1 966
San Luis Potosí	6 643	7 322	7 366	7 213	7 457	7 520
Sinaloa	8 502	9 471	9 629	9 606	9 660	9 699
Sonora	8 461	9 562	9 893	9 551	9 332	9 207
Tabasco	2 479	2 782	2 795	2 782	2 715	2 542
Tamaulipas	9 258	9 973	10 491	10 423	10 418	10 347
Tlaxcala	2 059	2 474	2 690	2 481	2 462	2 517
Veracruz	11 686	13 150	13 242	12 571	12 858	12 759
Yucatán	6 129	6 372	6 697	6 557	6 770	6 649
Zacatecas	2 153	2 413	2 514	2 573	2 735	2 644
Total	384 465	412 380	415 757	402 224	394 145	389 117

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo regional. (SECOFI)

* Datos a Abril

**EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA MICROEMPRESARIAL POR
ENTIDAD FEDERATIVA 1990-1995*
(EN MILES)**

Establecimientos

Entidad Federativa	1990 Dic	1991 Dic	1992 Dic	1993 Dic	1994 Dic	1995* Abr
Aguascalientes	1 429	1 510	1 561	1 572	1 542	1 536
Baja California	2 885	3 043	2 821	2 773	2 706	2 697
Baja California Sur	436	509	508	515	543	544
Campeche	571	591	623	600	585	566
Coahuila	2 993	3 262	3 299	3 325	3 213	3 215
Colima	544	596	612	617	652	627
Chiapas	1 148	1 225	1 270	1 265	1 244	1 221
Chihuahua	2 854	3 127	3 190	3 191	3 280	3 348
Distrito Federal	18 124	18 573	17 942	17 067	16 359	16 207
Durango	1 296	1 438	1 512	1 531	1 575	1 590
Guánajuato	6 573	7 112	7 449	7 005	6 989	6 891
Guerrero	1 412	1 541	1 630	1 583	1 553	1 523
Hidalgo	1 341	1 451	1 549	1 577	1 544	1 562
Jalisco	10 642	11 333	11 283	10 794	10 386	10 233
México	7 545	8 416	9 029	8 994	8 914	8 836
Michoacán	2 600	2 844	2 989	3 049	3 071	3 073
Morelos	1 035	1 152	1 197	1 175	1 186	1 177
Nayarit	825	654	985	983	984	989
Nuevo León	6 793	7 237	7 420	7 264	7 030	7 028
Oaxaca	1 055	1 146	1 169	1 111	1 104	1 108
Puebla	2 549	3 290	3 363	3 354	3 360	3 325
Querétaro	1 272	1 441	1 494	1 564	1 543	1 567
Quintana Roo	425	439	501	535	546	540
San Luis Potosí	1 726	1 960	1 926	1 915	1 962	1 982
Sinaloa	2 352	2 653	2 759	2 767	2 822	2 847
Sonora	2 278	2 514	2 679	2 641	2 623	2 633
Tabasco	795	871	896	879	832	803
Tamaulipas	2 632	2 908	3 027	2 997	3 049	3 030
Tlaxcala	481	551	593	564	563	573
Veracruz	3 373	3 775	3 841	3 743	3 823	2 820
Yucatán	1 442	1 506	1 571	1 577	1 617	1 627
Zacatecas	629	727	758	752	796	798
Total	92 558	99 395	101 446	99 279	97 996	96 516

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo regional.(SECOFI)

* Datos a Abril

CUADRO NO. 8

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS (EXCLUYE SERVICIOS FINANCIEROS) POR ENTIDAD FEDERATIVA SEGÚN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO.

(DATOS REFERENTES A 1993

EN MILES)

Entidad Federativa	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
Agascalientes	24694	23246	1233	157	58
Baja California	47223	42801	3758	482	182
Baja California Sur	10894	10129	680	69	16
Campeche	17252	16604	577	60	11
Coahuila	54002	50373	3123	360	146
Colima	15583	14891	630	48	14
Chiapas	65517	63775	1583	135	24
Chihuahua	64141	59563	3842	461	275
Distrito Federal	303785	276977	22683	2907	1218
Durango	29731	27749	1386	190	46
Guanajuato	105873	100573	4634	510	156
Guerrero	60196	58618	1379	148	51
Hidalgo	39114	37703	1206	144	61
Jalisco	151829	142041	8520	926	342
México	225974	216861	7055	1288	770
Michoacán	95042	92224	2490	270	58
Morelos	42716	41261	1215	181	59
Nayarit	22864	22143	643	60	18
Nuevo León	89859	80838	7597	992	432
Oaxaca	69208	67833	1228	113	34
Puebla	123579	119415	3557	447	160
Querétaro	26997	25237	1472	195	93
Quintana Roo	18096	16637	1271	139	49
San Luis Potosí	47950	45722	1924	205	99
Sinaloa	49358	46220	2740	310	88
Sonora	47966	44440	3035	368	123
Tabasco	27844	26475	1206	134	29
Tamaulipas	65811	61967	3293	370	181
Tlaxcala	22792	22236	424	83	49
Veracruz	137644	133015	4067	392	170
Yucatán	53652	51467	1918	204	63
Zacatecas	29829	28957	789	70	13
Total	2186655	2067991	101158	12418	5088

Fuente: Dirección de Planeación de NAFIN con base en INEGI, Censos Económicos 1994 México 1995.

NÚMERO DE EMPLEADOS OCUPADOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS (EXCLUYE SERVICIOS FINANCIEROS) POR ENTIDAD FEDERATIVA SEGÚN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO.
(DATOS REFERENTES A 1994 EN MILES)
PERSONAL OCUPADO AL 30 DE JUNIO

Entidad Federativa	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
Aguascalientes	109512	44162	23248	17083	25019
Baja California	302525	100164	73511	52148	76702
Baja California Sur	44281	19977	12119	7628	4557
Campeche	48298	28357	9678	5263	5000
Coahuila	280964	100754	55717	38051	86442
Colima	46366	27562	10701	3441	4662
Chiapas	148328	102182	26120	10331	9695
Chihuahua	403890	116590	64804	47927	174569
Distrito Federal	1721609	546685	410798	241494	522632
Durango	123503	49338	28890	22366	22909
Guanajuato	389907	193516	87671	47089	61631
Guerrero	160058	101113	25675	15898	17372
Hidalgo	131071	62296	25010	14322	29443
Jalisco	636550	292492	145719	72658	125681
México	915647	366532	142391	116262	290462
Michoacán	246373	164467	41464	20712	19730
Morelos	133797	72584	22202	14458	24553
Nayarit	63506	40617	10095	5274	7520
Nuevo León	557760	164405	130290	81046	182019
Oaxaca	153560	107019	20797	10376	15368
Puebla	376562	200943	67458	41136	67025
Querétaro	133482	49889	26127	17853	39613
Quintana Roo	81746	32797	23700	12647	12602
San Luis Potosí	167205	78821	32931	18508	36945
Sinaloa	186593	91678	44508	24351	26056
Sonora	227056	90007	49065	35535	52449
Tabasco	88896	47772	18738	10713	11663
Tamaulipas	324089	116458	59771	29614	118246
Tlaxcala	66219	32939	9385	9443	14452
Veracruz	409051	235220	68920	27118	77793
Yucatán	161896	91456	35083	18873	16484
Zacatecas	70701	49048	12504	5593	3556
Total	8 910 991	3 817 840	185 090	1 095 211	2 182 850

Fuente: Dirección de Planeación de NAFIN con base en INEGI, Censos Económicos 1994
 México 1995

CUADRO No. 10

UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO POR SECTOR Y DELEGACIÓN EN EL DISTRITO FEDERAL

DELEGACION	MANUFACT		COMERCIO		SERVICIOS		TOTAL	
	EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	EMPRESA	PERSONAL OCUPADO
Alvaro O.	1 219	18 582	6 760	21 887	4 700	44 678	12 679	85 147
Azcapotzalco	2 000	81 071	7 490	30 313	5 176	24 046	14 666	135 430
Benito Juárez	2 083	35 007	8 987	55 952	11 201	97 808	22 271	188 767
Coyoacán	1 156	24 831	7 276	27 980	5 811	30 882	14 243	83 733
Cuajimalpa	251	1 692	1 213	2 782	637	3 434	2 101	3 542
Cuauhtémoc	5 161	61 880	31 028	119 878	23 130	206 237	59 319	387 995
Gustavo A. M.	3 562	53 707	20 075	50 601	13 600	40 732	37 237	97 040
Iztacalco	1 961	43 563	8 224	22 219	5 219	14 429	15 404	80 211
Iztapalapa	4 406	68 236	28 558	68 166	12 343	31 804	45 307	168 206
Magdalena C.	258	604	1 566	3 009	880	4 687	2 704	8 300
Miguel H.	1 560	50 934	9 735	50 958	8 873	121 769	20 168	274 595
Miipa Alta	175	389	2 666	6 517	1 274	4 858	4 115	11 764
Tláhuac	643	6 979	3 092	5 450	1 306	3 106	5 041	15 535
Tlalpán	737	12 882	6 635	19 586	3 739	28 669	11 111	61 137
Venustiano C.	2 223	24 218	19 244	35 894	8 090	33 411	29 557	93 523
Xochimilco	778	7 734	5 009	11 282	2 075	6 236	7 862	25 252
Total	28 173	492 349	167 558	532 474	108 054	696 786	303 785	1 721 609

Fuente: Censos Económicos 1994. Distrito Federal.

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATO Y SECTOR DE LA REPÚBLICA MEXICANA

SECTOR	MICRO EMPRESAS	%	PEQUEÑAS EMPRESAS	%	MEDIANAS EMPRESAS	%	GRANDES EMPRESAS	%	TOTAL EMPRESAS	%
Manufac turas	239 088	11.56	19 889	19.66	3 986	32.1	3 070	60.34	266 033	12.17
Comercio	1 144 537	55.35	56598	55.95	6 285	50.61	1 359	26.71	1 208 779	55.28
Servicios	684 366	33.09	24 671	24.39	2 147	17.29	659	12.95	711 843	32.55
TOTAL	2 067 991	100	101 158	100	12 418	100	5 088	100	2 186 655	100

PERSONAL OCUPADO POR ESTRATO Y SECTOR EN LA REPÚBLICA MEXICANA

SECTOR	MICRO EMPRESAS	%	PEQUEÑAS EMPRESAS	%	MEDIANAS EMPRESAS	%	GRANDES EMPRESAS	%	TOTAL EMPRESAS	%
Manufac turas	600 793	15.74	582 046	32.07	496 412	45.33	1 495 204	68.5	3 174 455	35.62
Comercio	1 789 752	46.88	584 444	32.20	298 214	27.22	297 376	13.62	2 969 786	33.33
Servicios	1 427 295	37.38	648 600	35.73	300 585	27.45	390 270	17.88	2 765 750	31.05
TOTAL	3 817 840	100.0	1 815 090	100.0	1 095 211	100.0	2 182 850	100.0	8 910 991	100.0

Fuente: Censos Económicos 1994. Resultados Oportunos.

CUADRO No. 12

**INGRESOS TOTALES DE LAS INDUSTRIAS MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDE
EN LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS,
(EXCLUYE SERVICIOS FINANCIEROS) POR ENTIDAD FEDERATIVA 1994.**

MILLONES DE PESOS

Entidad Federativa	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
Aguascalientes	12 582.3	1 834.0	3 037.6	2 518.7	5 192.0
Baja California	30 452.1	4 746.6	10 309.8	6 698.3	8 700.4
Baja California Sur	4 475.4	953.2	1 799.7	920.3	802.3
Campeche	4 157.6	972.1	1 375.3	941.1	869.2
Coahuila	40 911.2	4 022.2	8 230.1	5 855.6	22 803.4
Colima	4 562.3	1 091.2	1 604.0	818.7	1 048.4
Chiapas	14 624.4	2 997.9	4 391.7	2 142.2	25 110.7
Chihuahua	35 666.6	5 283.9	10 994.2	7 266.0	12 122.5
Distrito Federal	323 785.0	27 323.4	84 708.2	64 120.3	147 633.1
Durango	12 569.4	1 910.3	4 600.4	2 910.0	3 148.7
Guanajuato	46 608.2	7 763.7	13 459.3	9 00.2	16 385.1
Guerrero	12 411.1	3 259.5	3 994.1	2 457.3	2 700.1
Hidalgo	22 307.5	2 202.7	3 305.1	2 437.1	14 362.5
Jalisco	93 593.1	12 627.4	25 782.6	19 270.7	35 912.4
México	152 084.2	15 220.3	25 616.0	26 285.0	84 962.9
Michoacán	22 905.3	5 590.9	6 418.6	4 269.9	6 625.8
Morelos	17 831.6	2 716.4	3 219.1	3 426.7	8 469.5
Nayarit	5 849.0	1 474.3	1 611.9	1 291.3	1 471.4
Nuevo León	101 983.2	7 764.6	26 234.0	20 444.2	47 540.4
Oaxaca	18 366.7	2 900.6	3 286.9	1 889.7	10 289.6
Puebla	43 409.4	5 767.0	10 114.2	8 013.2	19 514.9
Querétaro	20 417.2	2 208.2	3 896.4	3 839.8	10 472.8
Quintana Roo	9 273.6	1 673.4	3 248.5	2 179.3	2 172.6
San Luis Potosí	22 236.5	2 885.0	5 203.5	3 985.6	10 162.3
Sinaloa	24 628.2	3 955.9	7 615.8	5 473.6	7 582.8
Sonora	31 360.1	4 027.6	7 989.6	6 957.8	12 385.1
Tabasco	14 417.1	1 992.9	3 379.9	2 770.4	6 273.9
Tamaulipas	38 716.6	4 520.9	8 781.3	6 621.2	18 793.1
Tlaxcala	6 783.1	838.8	1 133.2	1 775.6	3 035.5
Veracruz	59 590.8	7 506.5	17 879.6	7 349.0	26 855.6
Yucatán	15 969.8	2 939.2	5 203.9	3 950.1	3 876.6
Zacatecas	5 572.1	1 678.3	2 100.7	1 236.1	557.0
Total	1 270 100.6	152 648.9	320 525.1	239 094.2	557 832.5

Fuente: Dirección de Planeación de NAFIN con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados Oportunos)

México 1995

**REMUNERACIONES TOTALES DE LAS INDUSTRIAS MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDE
EN LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS,
(EXCLUYE SERVICIOS FINANCIEROS) POR ENTIDAD FEDERATIVA 1994.
MILLONES DE PESOS**

Entidad Federativa	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
Aguascalientes	1 497.0	181.9	351.4	273.3	690.5
Baja California	5 128.3	649.9	1 429.2	1 046.4	2 002.8
Baja California Sur	50.6	101.5	191.9	108.1	107.1
Campeche	443.0	81.1	139.6	87.3	134.9
Cochuila	4 774.1	407.1	819.0	649.9	2 898.2
Colima	523.6	100.5	152.4	65.5	205.2
Chiapas	1 034.3	212.2	378.7	135.1	308.3
Chihuahua	6 242.5	532.1	1 121.2	896.4	3 692.7
Distrito Federal	43 494.7	2 938.6	9 145.8	7 248.5	24 161.9
Durango	1 407.0	165.1	352.0	351.7	538.2
Guanajuato	4 735.6	726.7	1 312.4	916.0	1 780.4
Guerrero	1 281.9	208.8	384.3	191.6	397.1
Hidalgo	1 800.2	155.6	330.2	268.7	1 045.8
Jalisco	10 033.3	1 178.6	2 626.6	1 731.4	4 496.7
México	18 481.7	1 042.7	2 703.5	2 996.3	11 739.1
Michoacán	2 014.5	398.4	572.8	332.6	710.8
Morelos	1 838.4	213.8	354.9	318.6	951.0
Nayarit	496.8	111.6	143.7	70.8	170.8
Nuevo León	12 816.8	904.1	2 488.2	2 090.2	7 334.2
Oaxaca	1 130.0	183.1	272.5	145.8	528.5
Puebla	4 135.0	450.0	983.9	750.5	1 950.7
Querétaro	2 624.6	220.9	503.8	453.1	1 446.8
Quintana Roo	1 207.9	174.5	396.9	300.4	336.0
San Luis Potosí	2 204.9	256.0	493.1	349.0	1 106.7
Sinaloa	2 258.6	392.3	715.0	464.9	686.4
Sonora	3 331.4	469.8	874.0	711.1	1 276.5
Tabasco	1 076.1	162.5	294.5	212.9	406.3
Tamaulipas	4 978.7	474.2	1 028.8	626.5	2 849.2
Tlaxcala	792.0	56.6	122.5	183.6	429.2
Veracruz	5 018.4	638.9	992.7	515.0	2 871.9
Yucatán	1 510.5	257.2	488.7	340.8	423.7
Zacatecas	459.4	116.5	175.2	84.3	83.5
Total	149 279.9	14 163.0	32 339.4	25 016.5	77 761.1

Fuente: Dirección de Planeación de NAFIN con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados Oportunos) México 1995

**GASTOS TOTALES DE LAS INDUSTRIAS MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDE
EN LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS,
(EXCLUYE SERVICIOS FINANCIEROS) POR ENTIDAD FEDERATIVA 1994.
MILLONES DE PESOS**

Entidad Federativa	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
Agascalientes	8 359.1	1 324.7	2 364.1	1 982.5	2 687.8
Baja California	22 323.2	3 461.4	7 879.3	5 010.1	5 972.4
Baja California Sur	3 455.9	699.8	1 467.0	705.2	583.9
Campeche	3 019.4	723.1	1 091.3	768.5	436.6
Coahuila	29 920.7	2 774.7	6 681.7	4 465.6	15 998.7
Colima	3 064.5	800.2	1 321.3	504.6	438.3
Chiapas	11 619.9	2 153.8	3 787.2	1 765.4	3 913.5
Chihuahua	24 667.1	3 686.0	8 617.0	5 659.6	6 704.5
Distrito Federal	230 227.4	19 996.5	63 106.4	48 996.6	98 127.9
Durango	9 569.6	1 367.6	3 808.1	2 211.5	2 182.4
Guanajuato	33 435.5	5 345.4	10 202.0	7 396.2	10 491.9
Guerrero	8 703.8	2 268.7	2 924.7	1 790.5	1 719.9
Hidalgo	17 360.4	1 602.8	2 656.6	1 833.6	11 267.3
Jalisco	68 170.4	9 061.7	19 848.1	14 709.8	24 550.8
México	110 241.6	10 813.5	19 536.9	20 634.6	59 256.5
Michoacán	17 551.6	3 885.1	5 096.4	3 689.4	4 880.7
Morelos	13 531.8	2 003.9	2 500.1	2 722.6	6 305.2
Nayarit	4 585.6	1 077.0	1 365.1	1 188.4	955.1
Nuevo León	74 271.0	5 513.9	20 219.4	16 229.4	32 308.2
Oaxaca	12 942.2	2 127.3	2 726.7	1 498.5	6 589.7
Puebla	34 232.8	4 123.5	7 792.3	6 375.4	15 941.6
Querétaro	15 053.9	1 585.9	2 982.2	2 797.0	7 688.8
Quintana Roo	6 721.3	1 222.2	2 435.1	1 723.1	1 340.8
San Luis Potosí	16 405.2	2 095.6	4 092.3	3 280.6	6 936.7
Sinaloa	19 813.5	2 990.1	5 980.8	4 528.1	6 314.5
Sonora	23 744.6	3 172.8	6 536.3	5 405.5	8 630.1
Tabasco	10 461.1	1 448.2	2 681.5	2 225.0	4 106.4
Tamaulipas	28 374.6	3 123.4	6 767.0	4 900.1	13 584.1
Tlaxcala	5 136.3	625.2	850.6	1 494.7	2 165.8
Veracruz	45 311.0	5 662.6	12 871.6	6 297.7	20 479.0
Yucatán	11 804.2	2 155.6	4 113.5	3 083.4	2 451.7
Zacatecas	4 200.5	1 202.8	1 671.3	984.3	342.1
Total	928 280.0	110 095.2	245 974.2	186 857.6	385 353.0

Fuente: Dirección de Planeación de NAFIN con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados Oportunos) México 1995

CUADRO No.15

**ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRAN DIVISIÓN DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA SEGÚN ENTIDAD FEDERATIVA (1) 1993
ESTRUCTURA PORCENTUAL (1)**

Entidad Federativa	Agropecuaria, Sicultura y Pesca	Minería	Indus. Manu facturera	Construcción	Electricidad	Comercio, Restaurantes	Transporte y Almacenamiento	Servicios Financieros	Servicios Comunes
Agascalientes	6.35	0.59	19.73	5.09	0.67	21.93	9.99	13.11	24.88
B. California	4.23	0.58	14.57	5.02	3.84	24.04	10.73	16.96	22.58
B. California S.	8.99	5.71	5.72	4.95	2.37	25.37	9.61	17.52	21.17
Campeche	3.48	32.97	1.84	1.58	0.47	47.09	2.94	3.72	6.41
Coahuila	5.25	5.43	28.34	4.25	2.68	20.03	8.43	11.45	15.98
Colima	8.69	3.88	5.64	4.32	11.25	19.79	19.11	14.11	13.91
Chiapas	18.38	2.07	6.22	5.15	6.73	18.54	6.35	17.77	19.86
Chihuahua	10.60	1.74	16.40	5.80	1.36	20.95	9.83	15.46	20.72
Distrito Federal	0.14	0.27	21.57	6.07	0.63	21.36	10.84	16.73	28.71
Durango	17.43	1.40	17.48	4.97	1.90	20.70	6.88	13.83	16.90
Guanajuato	9.81	0.82	16.95	5.98	1.53	20.96	11.79	15.36	18.24
Guerrero	10.45	0.80	4.66	5.98	3.38	33.89	10.56	13.42	17.65
Hidalgo	9.04	1.31	24.87	5.56	4.81	17.92	6.61	12.30	18.40
Jalisco	8.70	0.89	20.89	4.57	0.62	25.63	8.88	14.43	19.09
México	2.72	0.55	33.33	5.47	0.98	19.73	9.10	12.44	16.45
Michoacán	17.50	1.64	10.94	6.95	1.58	19.07	7.34	17.59	19.43
Morelos	11.67	0.64	22.69	5.66	0.40	21.31	8.04	9.86	20.92
Nayarit	20.56	0.54	18.61	5.34	0.14	19.61	8.27	11.14	16.78
Nuevo León	1.44	0.76	29.16	3.77	1.04	21.01	8.97	16.03	21.31
Oaxaca	18.85	0.81	11.78	5.19	0.87	19.30	7.42	16.72	19.83
Puebla	8.96	1.05	21.26	5.08	1.04	20.82	8.50	15.80	20.13
Querétaro	4.56	0.52	29.37	5.40	0.90	22.42	10.07	10.37	17.90
Quintana Roo	1.70	0.58	3.75	2.49	0.49	58.23	7.17	8.54	18.20
S. L. Potosí	12.77	2.18	22.45	5.10	2.05	18.81	7.98	14.46	16.54
Sinaloa	22.76	0.61	8.08	4.18	2.40	23.10	9.51	12.84	19.12
Sonora	13.50	3.03	16.07	4.14	2.59	23.50	10.06	12.71	17.71
Tabasco	7.50	13.05	7.39	3.96	2.95	32.42	6.39	10.94	17.05
Tamaulipas	9.74	0.82	13.81	5.78	2.77	21.00	17.17	12.31	18.52
Tlaxcala	8.61	0.47	27.38	6.89	0.69	16.50	9.66	14.50	16.19
Veracruz	10.44	1.51	19.38	5.65	2.24	21.76	10.58	13.18	16.48
Yucatán	9.07	1.01	12.47	6.39	1.61	22.17	11.87	16.88	20.95
Zacatecas	25.61	4.36	4.89	5.20	0.82	18.61	6.94	17.83	17.41
Total Nacional	6.76	1.75	20.12	5.27	1.53	22.59	9.67	14.48	20.83

(1) Se considera como 100% el PIB total de cada entidad federativa. La suma Horizontal no da el 100% debido a que falta incluir el cálculo de Servicios Bancarios imputados.

Fuente: INEGI "Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno por entidad federativa 1993"

BIBLIOGRAFIA

- Abelardo Arroyo, *Las Ventajas de la Empresa Conjunta*; "El Mercado de Valores", núm, 11, Noviembre de 1995.
- Adelman Irma "Teorías del Desarrollo Económico" Editorial F.C.E. pp.11-19.
- Alfonso José Antonio, *El papel del sector Informal en la Sociedad Mexicana, un acercamiento crítico a la Microindustria*. Problemas del Desarrollo, México, Vol. XXXII, núm, 86 Julio - Septiembre, 1991.
- Alvarez Bejar Alejandro, *El Estado Nacional y el Mercado: Mitos y Realidades de la Globalización; Investigación Económica*, Facultad de Economía UNAM; núm, 207 México, Enero-Marzo, 1994.
- Anderese Eduardo, "México y el T.L.C.". Editorial Mc Graw Hill, México D.F. 1992.
- Berry Albert "Creación de un Medio Propicio para la Promoción de la Pequeña Empresa" *Perspectivas Tradicionales e Innovadoras*. Investigación Económica 217 Julio - Septiembre de 1996.
- *Economía Mexicana en Cifras 1995* Nacional Financiera.
- Espinoza Villareal Oscar, "El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México". Editorial Fondo de Cultura Económica, 1993.
- *México en la Década de los Noventa* Grupo Financiero BANAMEX ACCIVAL.
- Morales Aragón Eliezer, "La Globalización en México" ¿Mito o Realidad? *En la Nueva Relación de México con América del Norte* UNAM. México, 1994.
- Piso Jo Sivia, "Cadenas Productivas de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México" Edit; Nafin 1995.
- *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. Zedillo Ponce de León Ernesto.
- Ruiz Durán Clemente, Mitsuhiro Kagami "Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México" 1992 NAFIN.
- Sánchez Barajas Genaro; "La Pequeña y Mediana Empresa en México", Edit; Nafin 1984.
- Sánchez Barajas Genaro; "Mercadotecnia de la Microempresa" Facultad de Economía UNAM 1993-1995.
- Sánchez Barajas Genaro "Guía Metodológica para constituir una empresa, potenciar y certificar sus productos y servicios, con las normas ISO 900" F.E. U.N.A.M. 1997.
- SECOFI "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal" Cuadernos Serie Jurídico 1994.
- SECOFI " Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana" 1991-1994.
- Sobrino Jaime Luis, "La Estructura Ocupacional del Sector Servicios en la Ciudad de México 1960-1988". *La Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Problemática Actual y Perspectivas Demográficas y Urbanas* CONAPO, México 1992.

- Suárez Aguilar Estela, Rivera Ríos M. Angel. **Pequeña Empresa y Modernización: Análisis de Dos Dimensiones.** Edit 1994.
- Torres Gaytán Ricardo "Teoría del Comercio Internacional" pp. 142-149.
- Hiernaux Nicolas Daniel "Micro y Pequeña Empresa en México" Frente a los retos de la Globalización Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos 1995 SECOFI..
- FOGAIN "Características de la Industria Mediana y Pequeña en México" NAFINSA México D..F. 1974 Tomo I pp. 21-26.
- REVISTA "Economía Informa" "El debate sobre el desarrollo" Gustavo Esteva.
- REVISTA " El Mercado de Valores " núm. 11 Noviembre de 1995. pp. 36-44.
- PERIÓDICO "El Universal" Marzo 4 de 1997.