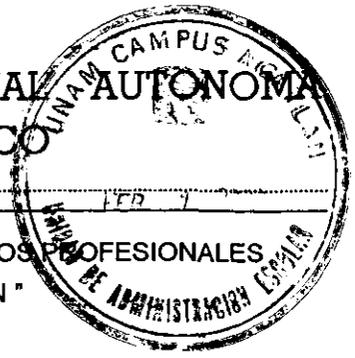


23



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESAS ANTE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO 1982-1994

SEMINARIO - TALLER EXTRACURRICULAR QUE PARA OBTENER EL TITULO DE: LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES PRESENTA: ROSA OLVERA HERNANDEZ

ASESORA: MTRA. TERESA S. LOPEZ GONZALEZ.

29/1/2000

SANTA CRUZ ACATLAN, EDO. DE MEXICO. ENERO DE 2000.





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.

*A mi Madre, a mi Padre y
a Ernesto*

ÍNDICE

| | |
|-------------------|---|
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
|-------------------|---|

Capítulo I

| | |
|---|----|
| APERTURA COMERCIAL Y POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO 1982-1994..... | 5 |
| 1.1 Antecedentes..... | 5 |
| 1.2 "Boom Petrolero"..... | 8 |
| 1.3 Características de la Apertura Comercial de 1983-1988..... | 9 |
| 1.4 La Internacionalización de la Economía Mexicana 1988-1994..... | 13 |
| 1.5 La Pequeña y la Mediana Empresas ante la Apertura Comercial..... | 16 |
| 1.6 Estrategias para Introducir a la Pequeña y la Mediana Empresas a la Competencia Internacional..... | 18 |

Capítulo II

| | |
|---|----|
| CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESAS EN MÉXICO..... | 22 |
| 2.1 Estructura Productiva y los Cambios Estructurales de la Pequeña y la Mediana Empresas..... | 22 |
| 2.2 Estructura de la Pequeña y la Mediana Empresas..... | 29 |
| 2.3 Empleo y Valor Agregado..... | 35 |
| 2.4 Distribución Regional de la Pequeña y la Mediana Empresas..... | 43 |
| 2.5 Opciones de Cambio Tecnológico para la Pequeña y la Me- diana Empresas..... | 47 |

Capítulo III

| | |
|--|----|
| LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESAS EN EL SECTOR EXPORTADOR DE MÉXICO DE 1988-1994..... | 53 |
| 3.1 La Política Industrial para la Pequeña y la Mediana Empresas en la Apertura Comercial..... | 53 |
| 3.2 El Sector Externo de México..... | 59 |
| 3.3 La Composición del Sector Externo Mexicano en la Apertura Comercial..... | 62 |
| 3.4 Inversión Extranjera Neta y Productividad en la Economía Mexicana..... | 68 |
| 3.5 Empresas Grandes versus Pequeñas y Medianas en la Apertura Comercial..... | 71 |
| 3.6 Participación de la Pequeña y la Mediana Empresas en el Sector Exportador de México 1980-1994..... | 75 |
| CONCLUSIONES..... | 83 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 91 |
| HEMEROGRAFÍA..... | 93 |

INTRODUCCIÓN

Ante el deterioro del modelo de sustitución de importaciones que siguió la economía mexicana en los años sesenta y setenta, el Estado mexicano implementó un nuevo modelo económico, que se basó en una apertura indiscriminada de la economía mexicana a partir de los años ochenta.

Este cambio ha propiciado un proceso de transformación en las estructuras productivas del país y de manera particular en las pequeñas y medianas empresas que han sido motivadas por la oportunidad que ofrece el reacomodo económico, político, financiero y social que vive el país.

En este nuevo marco, la pequeña y la mediana empresas se enfrentan a un constante reto; deberán adecuarse a los cambios tecnológicos. De ahí la necesidad de fomentar medidas y políticas que apoyen e impulsen el desarrollo tecnológico. Asimismo, se fomentó la construcción de infraestructura para que dichas empresas puedan competir de manera eficaz tanto en el mercado interno como externo.

Tomando en cuenta que la pequeña y la mediana empresas forman parte básica en el desarrollo económico del país, es importante hacer una descripción analítica de sus características comunes: su nivel de actividad productiva, la cantidad de recursos humanos que disponen, la composición y calidad de su infraestructura productiva y su capacidad para solucionar la demanda del mercado interno y externo con la finalidad de ver cuáles son las perspectivas reales de aumentar su participación decisiva en las exportaciones del país, e incluso en el nuevo ámbito económico al que se están enfrentando.

De lo anterior se infiere que la nueva etapa de desarrollo se caracterizará por la progresiva globalización de la economía. Para responder a este proceso la pequeña y la mediana empresas en México deberán concertar acciones entre todos los sectores sociales en torno a una estrategia de promoción industrial y de comercio exterior que aproveche las ventajas actuales competitivas y potenciales.

Por tanto México debe aceptar el gran reto de insertarse en la nueva economía mundial globalizada haciendo uso de sus ventajas competitivas y propiciando la innovación y adaptación de nuevas tecnologías en las pequeñas y las medianas empresas para que de esta manera puedan ser capaces de hacer frente a la competencia internacional de manera eficaz.

En este sentido, el análisis del desarrollo de la pequeña y la mediana empresas en este proceso de apertura comercial iniciada en la década de los ochenta, es el tema de investigación central de este trabajo.

Con base en este planteamiento los objetivos que persigue esta investigación son: a) Analizar los efectos producidos por el proceso de apertura comercial de 1982 a 1994 en México, en las relaciones económicas de la pequeña y la mediana empresas con el sector externo; b) Determinar cual ha sido el papel que ha jugado la pequeña y la mediana empresas en este proceso de apertura comercial. Así como, cuales son las perspectivas de estas empresas en el nuevo modelo económico implementado durante este periodo y c) Analizar cual ha sido la participación de la política industrial implementada por el Estado para apoyar y estimular a la pequeña y la mediana empresas ante la competitividad externa.

La hipótesis que guía este trabajo es que la pequeña y la mediana empresas en México durante el período 1982-1994 no contaron con una estructura productiva eficaz y eficiente que les permitiera competir con las empresas del exterior. Sin embargo, la participación de un grupo de estas empresas en el comercio exterior de ciertos productos, fue significativa, a pesar de lo contradictorio de las políticas económicas implementadas y aplicadas para su desarrollo. En este sentido, sus perspectivas futuras de participar en el comercio exterior son limitadas en la medida en que no se elabore una política industrial que las ubique en una estrategia clara y viable.

Se partió de un método de esquema general de la evolución de la economía mexicana durante el período 1982-1994 para después de manera particular, se analiza al grupo de la pequeña y la mediana empresas. La estructura de la investigación esta organizada de la siguiente manera:

El Capítulo I aborda la evolución de la economía mexicana durante el período de estudio. Resaltando el surgimiento y evolución del nuevo modelo económico de apertura comercial en México.

En el Capítulo II se analiza la estructura productiva y la participación de la pequeña y la mediana empresas en la economía mexicana durante el período de 1982 a 1994.

En el Capítulo III se desarrolla la participación de las políticas industriales que se siguieron durante este período para apoyar el desarrollo de la pequeña y la mediana empresas así como su importante participación en el sector externo, y sus posibilidades de desarrollo en este ámbito. Finalmente se presentan las conclusiones a las que se llegaron en este trabajo, así como la bibliografía y hemerografía revisada para estos propósitos.

APERTURA COMERCIAL Y POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO 1988-1994

1.1 Antecedentes

Durante la década de los cincuenta y sesenta, el proceso de industrialización en México se dio sobre las bases de un modelo de sustitución de importaciones, éste se basó en el crecimiento urbano industrial, a través de un sistema de tarifas protectoras, seguido por controles cuantitativos en la importación de manufacturas y una política de mantener los precios de los alimentos y materias primas bajos. Se desarrolló, fortaleció y protegió la naciente industria manufacturera mexicana de los embates de la competencia externa.

Durante la segunda guerra mundial, la devaluación y las exportaciones agrícolas ayudaron al proceso de aprovechar mejor la capacidad, instalación e inversión de nuevas plantas. Se incrementó la acumulación de capital en la industria, se amplió la industria básica: siderúrgica, acero, cemento, fertilizantes y petroquímica básica. Se produjeron artículos industrializados que antes se importaba. En la posguerra se incrementó la inversión en la industria, se importó maquinaria y equipo, se aplicaron medidas proteccionistas como la elevación de los aranceles y se creó el sistema de permisos de importación con el fin de proteger a la industria nacional de la competencia externa; asimismo se bajaron los impuestos lo que también favoreció la formación de capitales.

En la década de los sesenta se incrementó la inversión extranjera en la industria, el Estado continuó con su política proteccionista hacia la industria, se incrementó la producción de bienes de capital. Sin embargo a finales de los sesenta, este modelo de crecimiento empieza a mostrar desajustes y desequilibrios en su dinámica.

La década de los años setenta, representó para México una etapa de expansión económica muy importante, en promedio durante esos años la tasa de crecimiento del producto interno bruto fue del 6% anual¹ y hubo una inflación baja; sin embargo este crecimiento no se sostuvo en el largo plazo, de tal manera que a principios de la década de los ochenta, la economía mexicana entró en una crisis generalizada. La situación económica que prevaleció durante este período se caracterizó por tener no sólo un decremento del PIB real, sino desajustes económicos, las variaciones de la oferta y de la demanda agregada provocaron aumentos en los precios internos - los precios aumentaron en promedio 68% -, así como un constante crecimiento en el déficit de la balanza comercial que desestimularon la producción nacional y las exportaciones. (Ver Cuadro 1).

¹ “5.7% promedio PIB anual y un crecimiento 4%” en Villareal, René Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista 1929-1997. F.C.E, México, 1997 pág. 207.

Cuadro 1
Balanza Comercial 1970-1977
(millones de dólares)

| Años | Saldo de la Balanza Comercial |
|------|----------------------------------|
| 1970 | -1038.7 |
| 1971 | -889.8 |
| 1972 | -1095.7 |
| 1973 | -1820.7 |
| 1974 | -3295.4 |
| 1975 | -3637.0 |
| 1976 | -2713.8 |
| 1977 | -1391.1 |

FUENTE: Banco de México Informe anual, varios años.

El creciente déficit en la balanza comercial y el aumento en los precios domésticos, desestimularon la poca integración de México al mercado internacional al reducirse drásticamente las exportaciones. Bajo esa situación y en vista de que los resultados de la política económica no fueron del todo satisfactorios, el gobierno mexicano decretó en septiembre de 1976, la devaluación de la moneda, abandonando así el sistema cambiario fijo y adoptando un sistema de tipo de cambio flexible.

La devaluación del peso trajo consigo un deterioro mayor en las finanzas públicas y en la balanza de pagos provocando una crisis financiera y paralizando con ello la actividad económica del país. Esta crisis se caracterizó en gran parte por la escasez de recursos financieros que registró el país entre estos años, cuyo resultado se tradujo en una fuga de capitales nacionales, impidiendo al mismo tiempo la entrada de capitales extranjeros. Como consecuencia de lo anterior, la inversión total pública y privada disminuyó significativamente afectando seriamente al sector industrial nacional.

1.2 El "Boom" Petrolero

Después de la crisis financiera, el país vivió un período de auge económico, de 1978 a 1981, donde el PIB real aumentó en promedio en 8.2% (ver Cuadro 2) y en particular el sector industrial, creció, en promedio 9.9% durante estos cuatro años teniendo un crecimiento del 11.3% en 1979.

Cuadro 2
Producto Interno Bruto por Sectores 1978-1981
(variación porcentual)

| Sectores | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|--------------|------|------|------|------|
| PIB | 8.2 | 9.2 | 8.3 | 7.9 |
| Agropecuario | 6.0 | -2.1 | 7.1 | 6.1 |
| Industrial | 10.5 | 11.3 | 9.2 | 8.6 |
| Servicios | 7.4 | 9.9 | 8.0 | 7.9 |

FUENTE: Banco de México, 1978-1981.

Este dinamismo estuvo determinado no sólo por el elevado flujo de capitales externos, consecuencia de auge petrolero y del mayor endeudamiento, sino por la política económica aplicada, principalmente a la expansión del gasto del gobierno.

La política industrial estuvo canalizada principalmente a la inversión y el gasto del gobierno a los programas de extracción y exportación de petróleo, como consecuencia del llamado "boom petrolero". El constante flujo de capitales externos, tuvo por lo menos dos importantes repercusiones en la economía:

- a) los precios reales de bienes y servicios que proporcionó el gobierno para consumo interno disminuyeron dado los elevados subsidios y
- b) el sector externo resultó favorecido, gracias a que las exportaciones petroleras que aumentaron considerablemente de 1,837 millones de dólares en 1978 a 14,585 millones en 1981, lo cual indica que creció a una tasa media anual de 99.5% promedio. Ver Cuadro 3.

Cuadro 3
Exportación Petrolera y Balanza Comercial
(millones de dólares)

| Año | Exportación Petrolera | Balanza Comercial |
|------|--------------------------|----------------------|
| 1978 | 1,837 | -1,926.4 |
| 1979 | 3,987 | -3,162.0 |
| 1980 | 10,402 | -3,178.7 |
| 1981 | 14,585 | -5,634.0 |

FUENTE: Banco de México, Informe anual, 1978-1981.

No obstante durante este período, el déficit comercial se mantuvo elevado, para 1981 alcanzó los 5,634 millones de dólares. Esto fue consecuencia por un lado, del crecimiento acelerado de las importaciones aunque también crecieron las exportaciones totales, pero lo hicieron más las primeras y por otro, la política cambiaria que mantuvo prácticamente un tipo de cambio fijo. Lo anterior representó uno de los efectos de la incipiente apertura comercial que registró el país en estos primeros años.

1.3 Características de la apertura comercial de 1983-1988

A finales de 1981 la demanda mundial de petróleo registró una caída sustancial que vino a repercutir en las exportaciones petroleras del país y por lo tanto, en los ingresos monetarios. Esto se tradujo en serios desequilibrios económicos que permanecieron durante todo 1982. En este año continuó descendiendo el precio internacional de los hidrocarburos y de las materias primas de exportación, además hubo incrementos en las tasas de interés internacional. Lo anterior representó para el país una nueva y más aguda crisis financiera.

Ante la gravedad de la nueva crisis financiera, la siguiente administración implementó el llamado Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), destinado a corregir los desajustes económicos y recobrar nuevamente la capacidad de crecimiento del país. Este nuevo programa en realidad representaba un cambio sustancial en el modelo económico que se había seguido, se enfocaba hacia la vinculación de la economía mexicana con el mercado mundial. Lo que trajo consigo cambios novedosos y estructurales muy representativos; entre los que destaca el desmantelamiento de la economía nacional, la privatización de la banca nacional, la cancelación del proteccionismo y la apertura al capital extranjero.

La nueva apertura comercial, obligó a que los mercados actuaran más efectivamente ya que estarían sujetos a la competencia internacional, asimismo obligó a que las empresas se volvieran más competitivas y eficientes para superar el reto internacional.

Durante este periodo, las principales acciones del Estado en materia de política industrial fueron:

- 1) en los puntos del programa de Reordenación Económica (PIRE) se plantea que se debe proteger el empleo, continuar con las obras en proceso, proteger e impulsar la producción y canalizar crédito a las actividades primordiales para el desarrollo del país.
- 2) se reducen las inversiones públicas e incluso se vendieron al sector privado algunas de las empresas del Estado consideradas no prioritarias.
- 3) la protección a la industria se dio de forma racional y selectiva, ya que se disminuye y eliminan algunos subsidios y se aumentan los precios de bienes y servicios del sector público.

- 4) se promueve la eficiencia industrial con el fin de mejorar la competitividad internacional, por lo cual se elimina el sistema general de aranceles y permisos previos de importaciones
- 5) para apoyar la economía en general y la industria en particular se instrumentaron diversos planes y programas entre los que destacan: El Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Capacitación y Productividad.
- 6) se promovió la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en 1986 (GATT).

Así, la política económica de ajuste se sostuvo en una reducción de la participación del Estado en la economía; se redujo el proteccionismo en las negociaciones para la apertura comercial; se propiciaron las condiciones para llevar a cabo la desregulación administrativa, facilitando el libre movimiento de los mecanismos de mercado de igual forma las transformaciones productivas necesarias para ampliar la capacidad de importaciones y la capacidad real de acumulación. Por otra parte, la política cambiaría que instrumento el Estado, hizo posible elevar el superávit de la balanza comercial, considerando a su vez el déficit de la cuenta corriente, esta política disminuyó los niveles de protección industrial. Ver Cuadro 4.

Cuadro 4
Balanza Comercial e Inflación de 1982-1987
(millones de dólares)

| Años | Balanza Comercial (Saldo) | Inflación % |
|-------------|--------------------------------------|--------------------|
| 1982 | 6,792.7 | 98.8 |
| 1983 | 13,761.1 | 80.8 |
| 1984 | 1,2941.7 | 59.2 |
| 1985 | 8,451.6 | 63.7 |
| 1986 | 4,598.6 | 105.7 |
| 1987 | 8,433.2 | 159.2 |

FUENTE: Banco de México Informe anual, 1982-1987

Sin embargo, los resultados de la política de ajuste no fueron lo suficientemente satisfactorios, sólo se cumplió la mejora de la balanza comercial ya que se mantuvieron elevados superávits, mismos que fueron disminuyendo con el paso del tiempo, no obstante éste pasó de 13,761 millones de dólares en 1983 a 8,433 millones de dólares en 1987. Cabe mencionar que este superávit como proporción del PIB nominal, se redujo drásticamente de 17.5% en 1982 a 8.7% en 1984. En cambio, la inflación promedio anual registrada durante este periodo 1983-1987 fue de 93.7%. Ver Cuadro 4, la cual alcanzó una tasa de crecimiento de 159.2% en 1987 y el tipo de cambio promedio controlado se devaluó en 1,037.33%.

Pero el ajuste más dramático fue la caída del PIB real, que durante este periodo presentó un decremento de -0.62%; y el del sector industrial fue de 1.2%. Siendo 1983 el año más crítico de crecimiento para este sector, ya que el decrecimiento fue de -8.1%. Ver Cuadro 5.

Cuadro 5
Producto Interno Bruto de 1982-1986
(variación porcentual)

| Sectores | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| PIB | -0.5 | -5.3 | 3.7 | 2.8 | -3.8 |
| Agropecuario | -0.6 | 2.9 | 2.5 | 3.8 | -2.1 |
| Industrial | -1.6 | -8.1 | 4.4 | 4.8 | -5.5 |
| Servicios | 0.2 | -4.8 | 3.5 | 1.4 | -2.9 |

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto 1986.

1.4 La Internacionalización de la Economía Mexicana de 1988-1994

A finales de los años ochenta y a principios de la década de los noventa la economía mexicana se integra a la globalización economía mundial. De manera unilateral México empieza a realizar un proceso de desgravación arancelaria particularmente con los Estado Unidos, reduciendo sustancialmente las tarifas arancelarias. El modelo de sustitución de importaciones quedaba terminado definitivamente a través de la internacionalización de la economía y el fomento a las exportaciones competitivas.

Para apoyar esta modernización, la política industrial implementó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (1990-1994), asimismo el Estado se retira de algunas actividades económicas mediante la política de privatización y reprivatización. Al participar en el GATT, continua la política de apertura comercial que afecta seriamente a pequeños y medianos empresarios industriales, así como una mayor apertura a la inversión extranjera directa, dado la nueva Ley de Inversión Extranjera Directa, que contempla mayores facilidades.

Con la entrada de México al GATT en 1986, las importaciones han crecido más que las exportaciones, por lo que el saldo de la balanza comercial ha sido deficitario. Ver Cuadro 6.

Cuadro 6
Balanza Comercial de 1988-1994
(millones de dólares)

| Años | Importaciones | Exportaciones | Saldo de la Balanza Comercial |
|-------------|----------------------|----------------------|--------------------------------------|
| 1988 | 18,903.4 | 20,657.6 | 1,754.2 |
| 1989 | 24,475.4 | 22,764.9 | -1,710.5 |
| 1990 | 34,245.5 | 26,779.3 | -4,466.1 |
| 1991 | 37,698.6 | 26,178.2 | -11,520.1 |
| 1992 | 62,129.3 | 46,175.6 | -15,933.7 |
| 1993 | 65,368.0 | 51,833.0 | -13,535.0 |
| 1994 | 70,000.0 | 50,000.0 | -20,000.0 |

FUENTE: Banco de México Informes anuales, 1988-1994.

Un factor importante que afectó en forma negativa el comercio exterior de nuestro país es el intercambio desigual, ya que mientras que los productos que vendemos al extranjero (como el petróleo) tienen precios bajos y tienden a bajar más las mercancías que importamos tienen precios elevados que tienden a la alza. Asimismo, durante este periodo nuestro principal socio comercial, los Estados Unidos, con el cual realizamos cerca de las tres cuartas partes de nuestro comercio externo presentó variaciones fuertes en sus importaciones mexicanas. Por otro lado, nuestro comercio con los países de la comunidad Económica Europea, Japón y otros países de América, presentó montos bajos. Esto nos hizo aún más dependientes de un sólo mercado externo.

Con el fin de que la apertura económica sea lo más eficiente posible, en este periodo el Estado estableció una serie de medidas de política comercial, entre las que cabe mencionar a las siguientes:

1. Se modificó la estructura arancelaria con fin de reducir sus niveles.
2. Se mantuvo el programa financiero promocional del Banco de Comercio Exterior con el objeto de reducir la transferencia de recursos al exterior.

3. Se emitió una Nueva Ley de Comercio Exterior para fomentar las exportaciones ampliándose la defensa contra prácticas desleales del comercio.
4. Se negoció la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá. Se consideró que este tratado representaba una mayor integración económica del país.
5. Se buscó reducir los aranceles a un máximo del 10%. El ajuste arancelario en 1993 fue de 11.5%.
6. La política comercial tuvo como objetivos: fomentar las exportaciones no petroleras, garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales, unificar la protección efectiva a las industrias básicas y eliminar las restricciones arancelarias.

Como se observa la apertura comercial en la década de los noventa, ha implicado un cambio profundo en el patrón de acumulación; se pasa de un modelo primario exportador a un modelo secundario exportador. Es decir, la estrategia fue la sustitución de exportaciones primarias y petroleras, por la de exportación de productos manufacturados, donde el aparato productivo se confronta con el mercado extranjero. En especial el sector empresarial de las pequeñas y medianas empresas les correspondió emprender un proceso de fortalecimiento y capacitación en aspectos como administración, tecnología, producción, comercialización y financiera. Pues ante los retos que plantea la apertura significa competir con países industrializados, con alta productividad, a precios inferiores e incluso enfrentarse a un tipo de cambio apoyado por una política agresiva.

1.5 La Pequeña y la Mediana Empresas de México ante la Apertura Comercial

Hoy en día a la liberación comercial se le ha asimilado como un paradigma y motor de la economía. El objetivo es hacer nuevas propuestas para ampliar la oferta exportadora de bienes y servicios de la economía mexicana para el mercado internacional. La política de apertura comercial que en México se ha venido desarrollando ha tenido un impacto profundo en la estructura productora de la pequeña y mediana empresas.

Con la entrada de México al GATT en 1986, se buscó principalmente promover las exportaciones mexicanas en particular las no petroleras, con esto se dio un mayor beneficio económico a las empresas privadas como motores fundamentales del desarrollo económico del país. Como complemento a esta nueva dinámica se estableció una nueva política industrial en donde el elemento central era lograr la modernización del sector industrial.

La política industrial dentro del modelo de sustitución de importaciones se reducía al programa de promoción industrial para el desarrollo de sectores estratégico, a través de la protección, regulación de la inversión extranjera, fijación de precios por parte de las empresas publicas y una participación directa del Estado en la producción manufacturera. La política industrial estaba orientada a satisfacer exclusivamente el mercado interno. Esta política contribuyó al desarrollo económico del país al apoyar y estimular el naciente sector productivo. Sin embargo, con el paso de tiempo se constituyó en una barrera para que las empresas continuaran creciendo, dada la política

proteccionista del Estado. Ante esta situación, la política industrial sufre un cambio drástico de dirección, de ser una política altamente proteccionista se pasa a un acelerado proceso de apertura comercial cuya base es la libre competencia. La respuesta específica a este cambio se da en 1984 con la implementación del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE 1984). "La opción para crecer es financiar las importaciones principales con recursos provenientes de la propia industria nacional, se requiere una industrialización más eficiente y competitiva que permita que las exportaciones financien una proporción creciente de las importaciones del sector, mismas que para... 1995 deban ser cubiertas en más de un 70 por ciento con recursos generados de las manufactureras..."²

El objetivo de este programa fue la transformación industrial a través de medidas de apoyo que permitieron a las empresas competir en el mercado mundial. Mediante este programa las empresas beneficiadas son

Comprometerían a cumplir una serie de requisitos de desempeño en los renglones de las exportaciones, inversión, generación de empleos e integración de la industria nacional entre otros. Dado que se establecieron permisos de importación para los productos protegidos, los insumos no fabricados en el país se desgravaron y liberalizaron; se otorgaron estímulos fiscales, tales como los certificados de promoción fiscal a la inversión, adquisición de tecnología y contratación de mano de obra por parte de los nuevos proyectos para complementar el paquete de beneficio. A pesar de esto, este sistema de fomento no dio los resultados esperados, ya que no se cumplieron las metas establecidas por el programa.³ En 1990 se elabora un nuevo programa el Programa Nacional de Modernización Industrial y de

² Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988 SECOFI, México, julio de 1984

³ "El papel fundamental de las empresas manufactureras para la economía mexicana de 1980-1990, de acuerdo al PRONAFICE su participación en el PIB fue menor al 20% lo que represento una pequeña aportación de la pronosticada" Indicadores del sector externo 1980-1990, Banco de México.

Comercio Exterior, este nuevo programa retoma resultados de la política anterior y se orientó a la creación de mercados competitivos que motivaron la inversión eficiente y la creación de empleos productivos en las pequeña y la mediana empresas. Los objetivos de este nuevo programa fueron:

- 1) Promover el crecimiento de la industria nacional fortaleciendo el sector
- 2) exportador para lograr una competitividad mayor.
- 2) Lograr el desarrollo industrial más estable, proponiendo el adecuado uso de los recursos productivos.
- 3) Promover y defender los intereses de México en el exterior.
- 4) Creación de empleos e incrementar el bienestar del pueblo

La estrategia en que se basaba este programa para lograr la modernización de la industria y el fomento al comercio externo era a través de la internacionalización de la industria nacional y la consolidación de la misma para enfrentar el reto de la apertura comercial. Esta última, buscaba estimular la competitividad en los distintos sectores productivos, propiciando la especialización en la producción y mejorando las condiciones de mercado para la economía.

1.6 Estrategias para Incorporar a la Pequeña y la Mediana Empresas a la Competencia Internacional.

La estrategia actual de la política comercial es la de lograr un cambio estructural de la economía nacional en donde la modernización de las empresas, tenga como objetivo abatir los rezagos del aparato productivo, el de promover la inversión directa y promocionar las exportaciones de los productos nacionales, incrementar substancialmente la productividad y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo los empresarios, en particular de la pequeña y mediana empresas, cuentan con un rezago generalizado en cuanto a adaptación tecnológica, dificultad en obtener los recursos financieros como elemento necesario para formular una política de crecimiento, un débil poder de negociación y carencia de recursos una asignación que les dé la misma oportunidad de competir frente a otras empresas, lo que dificulta su adaptación a las nuevas condiciones económicas. Se requiere de una reestructuración para afrontar el reto de la competencia internacional, de lo contrario, van a seguir desapareciendo del ámbito económico.

Es necesario una nueva estrategia de desarrollo de las empresas: la internacionalización de la industria, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad, la desregulación económica y financiera, la promoción de la calidad y el fomento de una cultura empresarial vayan acorde con la naturaleza, características y necesidades de la pequeña y mediana empresas mexicanas.

La internacionalización de la industria nacional implica el reto permanente de adoptarse al cambio, es decir consolidar la inserción de la industria a la globalización. Esto exige al industrial mexicano una nueva cultura-empresarial exportadora, que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica de la economía mundial. En este sentido, la consolidación de la apertura comercial estimula la competitividad en los distintos sectores productivos facilita la adopción de tecnología adecuada a las condiciones de cada sector e induce a promover las ventajas comparativas en un contexto donde la inversión extranjera se promueve para complementar.

El desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad exige elevar la calidad en los procesos de producción, mediante nueva tecnología que se aplique en las etapas previas donde intervienen otras actividades como servicios, procedimientos, productos, sistemas físicos nuevos y mejorados, que permitan elevar la eficiencia técnica. Donde cada empresa podrá seleccionar tecnología que mejor le convenga a sus estrategias productiva y comercial. Además, las industrias deben favorecerse con los sistemas modernos de normas, estándares industriales que los acerque a la consecución de la calidad total.

Cultura Empresarial se define como el espíritu organizacional y la visión empresarial amplia, ya que deben cumplir con ciertos requisitos para ser competitivos. La cultura empresarial es importante ya que de ella depende la visión y la perspectiva que se tenga de la empresa, la incorporación de nuevas estrategias de comercialización, de producción, distribución, así como proponer y dar seguimiento a nuevos proyectos no importando el tamaño de la empresa. Este punto es importante, las empresas emprenden su largo y difícil camino para el cumplimiento de sus funciones y organización, establecer otras formas de producción. Y es responsabilidad del directivo o propietario de la empresa cualquiera que sea su tamaño inducir a todo su personal a la cultura de calidad y competitividad. La internacionalización de la empresa exige flexibilidad y fortaleza para adaptarse al cambio, se exige a los empresarios tener cultura empresarial exportadora que le permita enfrentar la competencia y responder con dinamismo a los cambios y exigencias de la economía internacional.

Calidad y competitividad mientras la calidad implica mejoramiento y calificación de los recursos humanos con el objetivo de estar a la vanguardia de los estándares de calidad internacional, la competitividad se refiere al incremento en la productividad, a la responsabilidad de mantenerse actualizado, a la capacidad para definir estrategias de comercialización e innovación en los procesos de producción para permanecer en el mercado, podemos decir que calidad es el complemento de competitividad y viceversa de acuerdo con los programas sectoriales que están diseñados a la nueva realidad de las empresas.

CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESAS EN MÉXICO

2.1 Estructura Productiva y los Cambios Estructurales de la Pequeña y la Mediana Empresas

Durante tres décadas (1940-1970) las condiciones para el crecimiento económico en México fueron favorables, algunos sectores lograron convertirse en elementos de crecimiento de la economía tal fue el caso de la industria del tabaco, confección, alimentos, bebidas, calzado, textil editorial e imprenta, madera, cuero y algunos minerales no metálicos. Dichos sectores se consolidaron, de hecho su oferta cubría un 97% de la demanda del mercado interno. Por otro lado, la inversión privada fue muy dinámica en la industria química, hule, maquinaria eléctrica, no eléctrica y automotriz, de tal forma que la participación de estas ramas en el Producto Interno Bruto pasó de 25 por ciento en 1950 a 45 por ciento a finales de los setenta, lo que permitió que la demanda del mercado interno fuera satisfecha por estos sectores y por tanto, se diera una disminución de las importaciones de dichos bienes. Asimismo, durante dicho período también la expansión de empresas públicas se

ubicó en sectores estratégicos como celulosa y papel, siderurgia básica, y fabricación de equipo ferroviario. En tanto que la inversión privada nacional asociada con el capital extranjero, se colocó en la producción de aparatos electrónicos, automotriz, etc. De la misma forma se consolidó la demanda de los sectores tradiciones tales como textil, alimentos, bebida, materiales de construcción algunos segmentos de la química y de la siderurgia en el mercado. Por otra parte, las empresas transnacionales contribuyeron con un 30 por ciento de la producción manufacturera de México a finales de la década de los setenta.

Dado lo anterior el impacto se reflejó en la participación de las pequeñas empresas privadas nacionales que fue de un 6.5% en el PIB, mientras que la participación de las empresas medianas fue de 8%, y de las empresas grandes fuera en más de un 25% en la economía, por otro lado las empresas estatales participaron en 7.1%, y las filiales transnacionales de capital mayoritario participaron con un 27.3%.¹

En el Cuadro 1 podemos observar que el crecimiento industrial ha sido diverso en cada período; durante dos décadas, 1960 a 1980 se mantuvo un crecimiento dinámico de 8.8% a 8.3% en promedio respectivamente, sin embargo, durante la década de los ochenta se produjo un drástico descenso al llegar a un 2.3%, diferencia de 6 puntos. Con respecto a su participación en el PIB, el mismo período disminuyó, comparado en particular con el período de 1970 a 1979. Así mismo, la participación de la

¹ Casar, Márquez, Marian, Rodríguez y Jaime Ros, La Organización Industrial en México, siglo XXI, México, 1990. Pág 511.

producción industrial en el PIB pasa de 39% en la década de los setenta a 33.6%, en la década de los ochenta.²

Cuadro 1
Crecimiento del sector industrial y participación en el PIB 1960-1993
(Estructura porcentual)

| Período | Crecimiento del sector industrial (%) | Participación en el PIB (%) |
|-----------|---------------------------------------|-----------------------------|
| 1960-1969 | 8.8 | 30.7 |
| 1970-1979 | 8.3 | 39.0 |
| 1980-1993 | 2.3 | 33.6 |

FUENTE: INEGI, Estrategias históricas de México tomo 1, (1960-1993).

Como vemos las condiciones de la economía durante el largo período de 1940 a 1970 fueron positivas, en lo referente al proceso de expansión porque hubo pocas fluctuaciones cíclicas, estabilidad macroeconómica relativa y un significativo crecimiento del sector industrial. La economía se caracterizó por una estructura industrial a favor de la producción de bienes de consumo y ciertos bienes intermedios, mientras que para los sectores productivos de bienes de capital tuvieron un escaso desarrollo, que fue resultado del modelo de sustitución de importaciones.

A finales de la década de los setenta e inicio de los ochenta este modelo se vio limitado cuando la crisis de deuda externa eliminó las esperanzas

² Casar, Márquez, Marian, Rodríguez y Jaime Ros, ... Op. Cit. pág. 222

del auge petrolero, la economía se enfrentó a problemas de desequilibrios externos, presión en la balanza comercial y con ello se confirmó que la estructura productiva mexicana iba sin rumbo dejando al sector industrial incapaz de resolver el financiamiento para sus importaciones con productos exportables.

En el período de 1982 a 1985 la economía mexicana se desarrolla en un contexto de recesión y de alta inflación. La falta de divisas impidió dar solución al déficit externo y del sector público, por otra parte las presiones de la tasa de interés repercutieron en mayor medida en la deuda externa, así como en las finanzas públicas.³ Sin embargo el país aplicó un fuerte ajuste fiscal que permitió pasar de un déficit primario de 4.1% del PIB, a un superávit primario de 44.4% del PIB, pero no se logro la disminución del déficit público dado la influencia del tipo de cambio activo que se manejaba. Se optó por la reducción de la inflación, sin embargo no dio resultado dado que existió una constante ambiente de acciones especulativas que presionaban el tipo de cambio y a la tasa de interés afectando nuevamente las finanzas públicas del país.

³ Huerta, G. Arturo, La Política Neoliberal de Estabilización Económica en México. Límites y alternativas, Diana, México, 1993, pág. 201.

Ante esta situación se generaron condiciones donde la preocupación primordial fue crear una estrategia de desarrollo que lograra un verdadero cambio estructural de la economía, tomando como estrategia el fomento a las exportaciones. Logrando de manera paulatina, la sustitución selectiva de las importaciones como elementos fundamentales de la estructura económica, además trabajar en la creación de expectativas de articulación del sistema productivo con el comercio exterior para impulsar el proceso de crecimiento que el país requería.

De 1985-1990 el gobierno mexicano instrumentó una política de estabilización apoyada con pactos entre las empresas, la finalidad era frenar la fuga de capitales y conseguir estabilidad cambiaria, eliminar las posibilidades de devaluación de la moneda, manejar altas tasas de interés.

Sin embargo, esto obstaculizó las expectativas de la inversión privada y la posible modernización y reestructuración del aparato productivo, otros desequilibrios fueron las presiones de oferta sobre el sector externo que para atraer capital extranjero era necesario dado la necesidad de mejorar la situación en la economía.

Incluso la política comercial del país se vio afectada de igual forma en este marco, por lo que se instrumentó una estrategia de liberalización comercial como parte del proceso de cambio y cuyo objetivo fue eliminar el sesgo antiexportador de la planta productiva nacional, así como disminuir la dependencia petrolera y diversificar el sector exportador dándole prioridad a la industria manufacturera. Otras medidas tomadas tuvieron como objetivo mejorar los problemas estructurales de la industria nacional, pues dado el resultado del proceso de industrialización tardía emprendida por México décadas atrás, se enfrentó a un insuficiente nivel de inversión y bajo crecimiento del empleo, excesiva regulación e incipiente desarrollo, desarticulación inter e intra industrial y a una coexistencia de grandes empresas oligopólicas con una multitud de empresas poco eslabonadas.⁴

En este contexto el sector industrial, sigue presentando los mayores problemas un elevado grado de desarticulación y desintegración, desigualdades al interior de cada uno y a un gran número de empresas exportadoras ocasionales sin tener una estrategia de desarrollo definida, tal es el caso de los sectores tradicionales: como alimentos, textil, zapatos, entre otras; por otra parte la producción de bienes manufacturados cuyas condiciones de productividad, precio y calidad no han sido óptimas, ello resultado de que no se ha logrado aprovechar de

⁴Villareal, René, México 2010. *De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial*, Diana, México, 1991, 490 pp.

manera eficiente la integración de las pequeñas y medianas empresas con empresas grandes.

Aunque las características de la pequeña y medianas empresas son flexibilidad y adaptación fácil de sus procesos, ha sido difícil su adaptación al proceso de modernización, ya que siguen operando en un entorno de individualidad entre ellas mismas, y en relación con las grandes empresas. Algunas de ellas se han mantenido como proveedoras de éstas lo que ha dado lugar a que su participación sea solamente en mercados residuales. Las nuevas condiciones competitivas plantean nuevos retos para la sobrevivencia y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas lo cual exige un programa de apoyo que se fundamente en la voluntad y deseo de superación de los empresarios, que se apliquen reglas competitivas que permita la consolidación y desarrollo de dichas empresas, dado que la mayoría está orientada hacia el mercado interno y actualmente presentan una demanda estancada, de lento desarrollo y una creciente competencia por parte de bienes importados.

Es significativa la participación de la pequeña y la mediana empresas en la estructura económica del país, pero falta que estas industrias sean competitivas, capaces de expandir la industria en redes exportadoras con calidad y valor agregado. Por ello se propone que se integren en cadenas productivas orientadas a la exportación en los cuatro sectores de la

economía, no solamente en sectores tradicionales, sino en sectores como construcción, comercio y servicio y mantener la expansión del sector manufacturero. Cabe señalar que la actividad industrial ha impulsado el crecimiento de toda la economía en su conjunto, dentro de este crecimiento un factor clave en la estrategia de desarrollo económico lo constituye el apoyo, la reacción y desarrollo de la pequeña y la mediana empresas, así como su incorporación y articulación con las grandes empresas.

2.2 Estructura de la Pequeña y la Mediana Empresas en México

Según la clasificación que hace Nacional Financiera (NAFIN) tenemos:

1. Pequeñas empresas, son aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente desde 16 hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasan los \$9,000,000 nueve mil pesos, de acuerdo con lo que establece la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) 1993.
2. Medianas empresas, son aquellas empresas manufactureras que ocupan entre 100 y 250 personas y un valor total en ventas netas anuales

no rebasa los 20,000,000 veinte mil pesos de acuerdo con lo que establece SECOFI. Donde el personal ocupado va desde administrativo, obreros, técnicos y eventuales registrados en nómina.⁵

En el Cuadro 2, se observa la composición porcentual de la pequeña y la mediana empresas por número de establecimientos industriales de 1965-1993. De tal forma que del período de 1965 a 1975 la pequeña empresa creció de 6.35% a 7.77%, mientras que en 1980 disminuyó a 5.59%, en el caso de las medianas empresas, éstas mantienen un crecimiento relativo 1.52% promedio de 1965 a 1985, mientras que en 1986 aumento y en 1993 disminuyó significativamente de 1.90% a 1.21% respectivamente, hecho que contrasta con el incremento que siguieron las grandes empresas en el mismo período. La micro y la pequeña empresas representaron en general el 96%, en promedio aproximadamente del total de los establecimientos industriales, mientras las grandes empresas solo concentraron el 1.5% en promedio de estas.

⁵ Serrano, Cruz Alejandro, Competitividad Internacional: Su aplicación a la pequeña y mediana empresa , serie de datos técnicos, julio 1997, pág. 4 SECOFI.

Cuadro 2
Número de Establecimientos Industriales, 1965-1993
(Participación porcentual)

| Año | Micro Empresas | Pequeñas Empresas | Medianas Empresas | Grandes Empresas |
|------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 1965 | 91.90 | 6.35 | 1.11 | 0.64 |
| 1970 | 89.80 | 7.80 | 1.50 | 0.89 |
| 1975 | 89.64 | 7.77 | 1.57 | 1.02 |
| 1980 | 87.69 | 8.99 | 1.89 | 1.43 |
| 1982 | 60.90 | 13.7 | 2.2 | 1.5 |
| 1985 | 87.55 | 8.55 | 2.25 | 1.65 |
| 1986 | 68.7 | 16.0 | 2.6 | 1.8 |
| 1989 | 86.97 | 9.71 | 1.90 | 1.42 |
| 1993 | 91.59 | 6.34 | 1.21 | 2.3 |

FUENTE: INEGI Censo Industrial de 1965 a 1993.

Ello explica que ante la crisis que se produjo en la economía, entre los resultados se encuentra la quiebra de pequeñas y medianas empresas, alto porcentaje de desempleo, racionalización industrial inducida por la política de cambio estructural y apertura comercial, debilitamiento relativo de aparato productivo, en relación con la empresa encontramos baja capacidad competitiva, opera de manera deficiente, escasa administración, y por si fuera poco desaparición de un gran número de establecimientos. Mientras las grandes empresas mantuvieron sus procesos de crecimiento en una incorporación cada vez mayor de alta tecnología, capital extranjero, capaces de seguir creciendo, modernizarse y exportar sin aumentar de manera equitativa su contingente de trabajadores.

Para el caso de la pequeña y mediana empresas, ello representó un reto a competir con estas oportunidades que en realidad significó obstáculos para mantenerse al nivel de la demanda del mercado, que aunque requieren de mucho menos capital para iniciar sus actividades y en proporción al capital invertido, ocupan más personal que las grandes, tienen menor dependencia tecnológica que los establecimientos mayores, los bienes y servicios que produce se distribuyen solamente en el mercado interno. Por ello es necesaria su modernización. Que les permita mantenerse en la dinámica comercial enfrentado las variaciones y virajes de la demanda externa y la competitividad internacional que exige.

La productividad de las pequeñas y medianas empresas depende de sus características, heterogeneidad entre ellas. Unas están constituidas por actividades artesanales de tipo tradicional en los que el propietario puede trabajar por su cuenta y colocar el producto directamente en el mercado o puede depender de un intermediario, quien ejerce sobre él un poder directo mediante el control de recursos estratégicos de cualquier tipo: financieros, tecnológicos, materias primas, información o mercados. Otro tipo de establecimientos es el taller industrial o manufacturero, es más grande que la anteriores, se distinguen de ellos por no basarse en el

trabajado familiar sino en mano de obra asalariada, por su rigurosa división del trabajo y por el uso de tecnología más avanzada, lo cual repercute en una mayor productividad, su participación en el PIB manufacturero representa un total de 40% en 1985, mientras que en 1992 alcanzo el 44% creando incluso 34,000 nuevos empleos.

Este tipo de empresas pequeñas que cuentan con trabajadores calificados, versátiles y adaptables capaces de manejar maquinas de uso múltiple y sistemas tecnológicos avanzados ha mostrado cualidades especiales para producir con eficiencia en pequeña escala y construir cadenas productivas y redes entre industriales del mismo rango como ocurre en algunas regiones de Europa.

El desarrollo de este último tipo de empresas supone ciertas condiciones que pueden aprovecharse. Algunos tienen que ver con una dimensión estratégica, como la proximidad geográfica entre los establecimientos y la aglomeración, que les permite beneficiarse de la división del trabajo; construir redes de intercambio productivo y tecnológico, lograr diversos tipos de cooperación. Una condición adicional es la relacionada con el papel que pueden desempeñar las instituciones locales públicas y privadas para el crecimiento de las empresas desde los gobiernos regionales y locales hasta las cámaras y los organismos empresariales.

Las pequeñas empresas de México cuentan con un conjunto de atributos que conviene tener en cuenta. Desde un ámbito social, se consideran una fuente generadora de empleo con menor costo, comparadas con las grandes empresas a pesar de este atributo se enfrenta a varios problemas fuertes que impiden que estas se constituyen como ente estable en la dinámica de la economía dadas las condiciones que les aqueja como:

a) Al manejar poco capital para sus operaciones en el comercio no son capaces de ser sofisticadas, no cuentan con una infraestructura eficaz y no le permite contar con valor agregado, pues la baja calificación de su mano de obra no les permite generar productos con valor agregado.

b) Otro problema crónico, es la desarticulación como conglomerado productivos capaces de trabajar en equipo y ser competitiva; las empresas se caracterizan por su falta de maduración ya que hoy día siguen siendo competidoras individuales sin una mentalidad de mercado en equipo.

c) Otro problema común es el financiamiento que no es flexible, y ello es resultado de que el empresario no ve el gasto de capacitación de los recursos humanos como inversión, dado que es el activo más valioso de toda empresa cualquiera que sea su tamaño.

d) La falta de capacidad de negociación, organización y planeación ello se debe a la ausencia de una asistencia técnica. Sin embargo esto es un problema mas del Estado mexicano que no ha sido capaz de incorporar y

fomentar una cultura empresarial entre los pequeños y medianos empresarios. Por lo tanto, son la pequeña y la mediana empresas las que desafortunadamente recurren a otras alternativas de financiamiento como prestamistas no institucionales que encarecen dichos préstamos con altos intereses, y por tanto a ello se debe el problema financiero que sufren.

e) Otro problema grave es la falta de mentalidad empresarial, la cual se puede caracterizar por una actitud pobre, en donde en general el empresario se conforma con abastecer el comercio interno y no preocuparse por lo que pase mañana dado su baja producción y desconocimiento de los requisitos que necesita para recurrir al apoyo para su expansión.

2.3 Empleo y Valor Agregado

Como resultado de las fluctuaciones del producto interno bruto, las tasas de crecimiento del personal ocupado de los diferentes sectores, sobre todo en la industria manufacturera se vieron afectados. Con base en datos de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en 1982, la pequeña y mediana empresas disminuyo en 0.6%, mientras que para la grande empresa tuvo una baja de 0.5%. En consecuencia también disminuyo el número de establecimientos, así como su participación en el valor agregado y las remuneraciones al personal.

Cuadro 3
Industria Extractiva y manufacturera número de establecimientos,
personal ocupado, participación en el valor agregado y en las
remuneraciones por estrato, 1960-1980 (Estructura porcentual)

| ESTRATO | AÑOS | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 |
| No. Establecimientos | | | | | |
| Micro industria | 93.3 | 91.1 | 89.8 | 89.6 | 90.6 |
| Industria pequeña | 5.1 | 6.4 | 7.8 | 7.8 | 6.3 |
| Industria mediana | 1 | 1.1 | 1.5 | 1.6 | 1.7 |
| Subsector Mi P y MI | 99.4 | 99.4 | 99.1 | 99 | 98.7 |
| Industria grande | 0.6 | 0.6 | 0.9 | 1 | 1.3 |
| PERSONAL OCUPADO | | | | | |
| Micro industria | 24.8 | 23 | 18.8 | 16.6 | 32.8 |
| Industria pequeña | 22.2 | 23.7 | 23.4 | 21 | 15.4 |
| Industria mediana | 16.1 | 16.6 | 17.9 | 16.9 | 15.1 |
| Subsector Mi, P y MI | 63.1 | 63.3 | 60.1 | 54.5 | 47.9 |
| Industria grande | 36.9 | 36.7 | 39.9 | 45.5 | 52.1 |
| PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AGREGADO | | | | | |
| Micro industria | 10.3 | 7.8 | 6.8 | 5.8 | - |
| Industria pequeña | 19.7 | 20.7 | 19.5 | 16.7 | 9.8 |
| Industria mediana | 17.1 | 19.3 | 19.4 | 18 | 11.5 |
| Subsector Mi, P y MI | 47.1 | 47.8 | 45.7 | 40.5 | 27.3 |
| Industria grande | 52.9 | 52.2 | 54.3 | 59.5 | 72.7 |
| PARTICIPACIÓN EN REMUNERACIONES TOTALES | | | | | |
| Micro industria | 8.1 | 6.8 | 5.6 | 4.6 | - |
| Industria pequeña | 23.9 | 22.1 | 20.3 | 17.3 | 17 |
| Industria mediana | 19 | 19.2 | 19.2 | 17.3 | 13.5 |
| Subsector Mi P y MI | 51 | 48.1 | 48.1 | 39.2 | 31.5 |
| Industria grande | 49 | 51.9 | 51.9 | 60.8 | 68.5 |

FUENTE: García de León, Campero Salvador. La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México, Diana, México, 1993, pág. 88

El desempeño de la micro, pequeña, mediana y grande empresa ha sido adverso, en veinte años, su participación ha dado un giro en la economía nacional, en el Cuadro 3 se observa el incrementó del número de establecimientos en el sector de la micro empresas del cien por ciento el 97 % corresponde a esta, en el caso de la grande industria su participación se duplica en ese mismo periodo (1960-1980), mientras que la pequeña y la mediana empresas mantienen una participación sin

mucha variación en este periodo a excepción de 1980 donde observamos un drástico cambio en términos de número de establecimientos.

En términos de personal ocupado, se debe destacar que la grande empresa con una participación de 1.3% de establecimientos, absorbe más de la mitad del personal ocupado en la industria, lo que corresponde a 52.1%; por otra parte, la micro y pequeña industria cubren el 32.8 % del personal ocupado, mientras que la mediana industria ocupa al 15.1 %. En cuanto al valor agregado la micro y pequeña industrias generan el 15.8 % de este, mientras que la mediana industria disminuyó su participación en el valor agregado de 19.4% en 1970 a 11.5 en 1980, y la grande industria tuvo un aumento significativo de 54.3por ciento en 1970 a 72.7 por ciento en 1980.⁶

Lo anterior refleja el bajo nivel de productividad de la pequeña y la mediana empresas de hecho esta situación contrasta con el valor agregado de la grande industria que genera casi un 75 por ciento de valor agregado en el sector. Finalmente observamos en este cuadro que la micro y pequeña industria solamente generan el 17% de las remuneraciones del sector, en tanto que la mediana industria genera 13.5%. Lo cual representa un problema salarial fuerte, ya que en la pequeña y la mediana

⁶ Serrano, Cruz Alejandro, Competitividad Internacional: Su aplicación a la pequeña y mediana empresa, serie de datos técnicos, julio 1997, pág. 6. SECOFI.

empresas se pagan salarios bajos, mientras en la grande empresas las remuneraciones son mas altas.

A su vez, como resultado del desempeño de la micro, pequeña y mediana empresas su participación en el PIB manufacturero de 1982 a 1994 sufrieron una baja significativa de -2.9% en 1982 a -7.3% en 1983 y en 1986 otro descenso de -5.6%. De 1987 y 1992 fue un periodo de recuperación con tasa positiva para todo este período. El comportamiento del empleo manufacturero en el periodo de 1982 a 1992 creció en promedio 5%, mayor dinamismo presentó la micro industria y la grande industria con un 5.4%, seguido de las pequeñas y medianas empresas con un 4.1 y 4.0 respectivamente. Con respecto al número de establecimientos no hubo cambios significativos en este periodo, de tal manera que el 17.5% en 1982 a 16% en 1992 le correspondió a la pequeña, a la mediana 2.9% a 2.6% respectivamente y a la micro industria le correspondió 77.6% a 79.4% respectivamente.

En el Cuadro 4, vemos que durante el período de 1980 a 1990 la participación del sector industrial manufacturero en el PIB no fue menor del 20%, lo que representó una quinta parte del PIB.

Cuadro 4
Producto Interno bruto manufacturero por actividad económica
1980-1990
(Estructura porcentual)

| Denominación | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Agropecuario y cicultura | 8.2 | 7.9 | 8.4 | 8.6 | 8.1 | 7.7 |
| Minería | 3.2 | 3.7 | 3.8 | 3.7 | 3.8 | 3.8 |
| Industria Manufacturera | 22.1 | 21.2 | 20.7 | 21.0 | 21.7 | 22.9 |
| Construcción | 6.4 | 6.3 | 5.4 | 5.1 | 5.0 | 5.1 |
| Electricidad, gas y agua | 1.0 | 1.1 | 1.2 | 1.4 | 1.5 | 1.5 |
| Comercio, hoteles, Restaurantes | 28.0 | 28.3 | 27.1 | 25.9 | 25.6 | 25.9 |
| Transporte y almacenamiento | 6.4 | 6.0 | 6.2 | 6.3 | 6.4 | 6.6 |
| Financiero, seguros | 8.6 | 8.9 | 9.8 | 12.6 | 10.9 | 10.6 |
| Personales | 17.2 | 17.7 | 18.8 | 18.9 | 18.4 | 17.6 |
| Servicios bancarios | -1.1 | -1.2 | -1.3 | -1.3 | -1.4 | -1.4 |

FUENTE: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales 1980-1990.

En el mismo período el PIB manufacturero registró una tasa media de crecimiento 1.8, destacándose al interior de este sector la rama de químicos con un 3.7%. Ver Cuadro 5. Con respecto a la estructura porcentual del PIB manufacturero destacan la rama de alimentos y bebidas, tabaco, productos metálicos, maquinaria y equipo, químicos con una participación promedio de 26.2 19.0 y 17.2 respectivamente.

Cuadro 5
Tasa de crecimiento de Producto Interno Bruto Manufacturero
precios de 1980

| Denominación | Años 1980/1990 |
|--|-------------------|
| Total | 1.8% |
| Alimentos, Bebida/Tabaco | 2.2% |
| Textiles, vestido cuero | -0.4% |
| Madera y sus derivados | -0.7% |
| Papel, imprenta industria editorial | 2.3% |
| Químicos, derivados | 3.7% |
| Minerales no metálicos | 1.5% |
| Industrias metálicas básicas | 1.7% |
| Produce. Metálicos, maquinar/equipo | 1.6% |
| Otras Indust. Manufac. | 11.2% |

Fuente: INEGI Sistema de cuentas nacionales 1980-1990.

También podemos notar en el Cuadro 6, el comportamiento del sector manufacturero durante el período de 1980 a 1990, fue heterogéneo entre los sectores, de hecho la participación más alta de la micro, pequeña y mediana empresas destacaron en los sectores como: alimentos en 1980 su participación fue de 24.6% y la más alta fue en 1986 con 27.6% manteniendo un promedio de 26.2%. Para el caso del sector textil, vestido y cuero mantuvo una dinámica de 12.6 promedio, solo en 1990 tuvo una pequeña baja, otro sector que tuvo alta participación fue el sector de químicos, derivados de petróleo, caucho, plástico de 14.9% en

1980 a 18.3% en 1990, y como participación promedio 17.2%, asimismo el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo mantuvo un promedio de 19.0% siendo 1980 el año mas alto de su participación. Ello explica que la existencia de micro, pequeñas y medianas empresas en los diferentes sectores se debe al perfil de especialización y nos indica el mercado en donde operan en gran parte del sector industrial En cuanto a empleo generado por estas en 1990 rebasó el 40% en el sector industrial manufacturero, supera el 60% en establecimientos en todas las ramas y en valor agregado

Cuadro 6
Producto Interno Bruto Manufacturero
(Estructura porcentual)

| Denominación | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | Part. porcentual |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------------------|
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Alimentos, Bebida/Tabaco | 24.6 | 25.9 | 26.8 | 27.6 | 26.2 | 25.6 | 26.2 |
| Textiles, vestido cuero | 13.8 | 13.4 | 13.2 | 12.8 | 11.6 | 10.8 | 12.6 |
| Madera y sus derivados | 4.3 | 4.0 | 4.0 | 3.9 | 3.8 | 3.2 | 3.9 |
| Papel, imprenta industria editorial | 5.5 | 5.6 | 5.7 | 5.9 | 5.9 | 5.8 | 5.7 |
| Químicos, derivados | 14.9 | 16.2 | 17.6 | 17.9 | 18.1 | 18.3 | 17.2 |
| Minerales no metálicos | 7.0 | 6.8 | 6.8 | 6.9 | 6.9 | 6.8 | 6.9 |
| Industrias metálicas básicas | 6.1 | 5.7 | 6.1 | 5.8 | 7.4 | 6.1 | 6.1 |
| Produc. Metálicos, maquinaria/equipo | 21.3 | 19.8 | 17.3 | 16.6 | 18.9 | 20.9 | 19.0 |
| Otras Ind. Manufactu. | 2.6 | 2.7 | 2.5 | 2.5 | 2.4 | 2.4 | 2.5 |

Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales 1980-1990

Ante los resultados de la apertura comercial para el sector manufacturero vemos que es el mas susceptible a un proceso de modernización dado la dinámica y el gran porcentaje de participación

que tiene micro, pequeña y mediana empresas, superan un poco mas de la mitad con establecimientos pero, no en términos de generar valor agregado.⁷ Considerando su participación dentro del aparato productivo de la economía es necesario reiterar el cambio tecnológico que requieren para su modernización e incorporación a la competencia internacional que les demanda necesidad del comercio internacional.

Por tal razón la estructura del aparato productivo del país se ha orientado en mayor grado a la apertura comercial, al incremento de las tasas de interés, incremento sustancial de precios y tarifas de bienes y servicios, la disminución paulatina del Estado en las actividades productivas, y a poner de relieve que son las empresas actores principales del crecimiento económico para ello se ha trabajado en crear la confianza necesaria apoyada en el programa económico del país, con la finalidad de crear perspectivas para mejorar la situación interna de las micros, pequeñas y medianas empresas, lograr alianzas entre ellas y que puedan permanecer en el mercado, así como incorporarse de manera paulatina y

⁷ Censos Económicos 1989 instituto Nacional de Estadística y Geografía Industrial (INEGI).

exitosa con las grandes empresas en el comercio exterior a través de aumento de exportaciones manufactureras de calidad y valor agregado.⁸

2.4 Distribución Regional de la Pequeña y la Mediana Empresas

El papel preponderante que juegan las micro, pequeñas y medianas empresas en la composición de la estructura productiva en México es del 98 por ciento, mientras el 2 por ciento le corresponde a las grandes empresas, considerando a los cuatro sectores de la economía (manufactura, comercio, construcción y servicios) y sin incluir a empresas publicas, de capital extranjero y transnacionales. Hasta 1993 la micro, pequeña y mediana empresas sumaban 1,316,952 empresas, donde el 2.7% era pequeñas empresas, 0.3% eran medianas empresas, el 97% le correspondió a las micro empresas, siendo el sector comercio el de mayor concentración de estas con un 57.4 %, el sector manufacturero le corresponde 10.3%, sector servicios 31.1% y al sector de construcción 1%, lo que demuestra que por las características de la estructura productiva se generan mayor número de productos comerciables, con poco valor agregado dadas las condiciones de los productos importados.

⁸ Jiménez, T. Miguel, Reestructuración productiva ¿Necesidad empresarial o falacia gubernamental? en Perspectiva de la empresa y la economía mexicana, Frente a la reestructuración productiva. UAM Azcapotzalco México, 1995, pág. 271.

En el Cuadro 7 se observa la distribución geográfica de la micro, pequeña y mediana empresas en 1993. De acuerdo a esta distribución, las regiones urbanas industriales en donde hay mayor concentración de estas empresas es en la zona centro con un 21.4 % es decir que se concentra en mayor proporción este tipo de empresas en esa área, en el centro sur el 13.0%, en tanto que en las regiones sur y sudeste, en donde ha habido muy poco desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas en México.⁹ Esto pone en evidencia que la pequeña empresas siguen a la grande empresas dada la concentración de dichas empresas.

Cuadro 7
Distribución Geográfica
Micro, Pequeña y Mediana Empresas (1993)

| Región | Porcentaje |
|--------------|------------|
| Centro | 21.4% |
| Centro sur | 13.0% |
| Oriente | 11.7% |
| Occidente | 11.5% |
| Noreste | 11.4% |
| Centro norte | 8.6% |
| Noroeste | 8.0% |
| Sur | 6.0% |
| Norte | 5.2% |
| Sudeste | 3.2% |

FUENTE: García de León Campero, La micro, pequeña y median empresas en México y los retos de la competitividad, México, Diana 1993, pág. 78.

⁹ Deming, Esteban, Competitividad Empresarial, Mac Graw Hill, México, 1989, pág. 129.

Cuadro 8
Distribución regional de la industria 1988
(establecimientos por estrato en porcentajes)

| | Total | Micro* | Pequeña | Mediana | Grande |
|-----------------|-------|--------|---------|---------|--------|
| D.F | 15.78 | 13.33 | 2.08 | 0.23 | 0.14 |
| México | 8.67 | 7.17 | 1.07 | 0.25 | 0.18 |
| Puebla | 8.00 | 7.57 | 0.33 | 0.07 | 0.03 |
| Jalisco | 7.37 | 6.52 | 0.75 | 0.06 | 0.03 |
| Veracruz | 6.15 | 6.05 | 0.08 | 0.00 | 0.02 |
| Guanajuato | 5.00 | 4.89 | 0.10 | 0.01 | 0.00 |
| Michoacán | 5.54 | 5.06 | 0.41 | 0.05 | 0.02 |
| Nuevo León | 4.30 | 3.43 | 0.71 | 0.09 | 0.07 |
| Oaxaca | 3.65 | 3.62 | 0.02 | 0.00 | 0.00 |
| Chiapas | 2.92 | 2.89 | 0.03 | 0.00 | 0.00 |
| Chihuahua | 2.73 | 2.37 | 0.22 | 0.04 | 0.09 |
| Yucatán | 2.57 | 2.44 | 0.12 | 0.01 | 0.00 |
| Guerrero | 2.49 | 2.48 | 0.01 | 0.00 | 0.00 |
| San Luis Potosí | 2.42 | 2.30 | 0.10 | 0.01 | 0.01 |
| Coahuila | 2.28 | 2.02 | 0.22 | 0.02 | 0.02 |
| Tamaulipas | 2.27 | 2.14 | 0.09 | 0.02 | 0.02 |
| Sonora | 1.72 | 1.57 | 0.12 | 0.02 | 0.02 |
| Hidalgo | 1.63 | 1.55 | 0.07 | 0.01 | 0.00 |
| Sinaloa | 1.60 | 1.52 | 0.06 | 0.01 | 0.01 |
| B.C Norte | 1.48 | 1.16 | 0.23 | 0.05 | 0.03 |
| Durango | 1.45 | 1.26 | 0.15 | 0.03 | 0.01 |
| Morelos | 1.35 | 1.32 | 0.04 | 0.00 | 0.00 |
| Zacatecas | 1.34 | 1.33 | 0.01 | 0.00 | 0.00 |
| Nayarit | 1.18 | 1.18 | 0.02 | 0.00 | 0.00 |
| Tlaxcala | 1.15 | 1.09 | 0.04 | 0.02 | 0.01 |
| Aguascalientes | 1.13 | 1.02 | 0.08 | 0.01 | 0.01 |
| Querétaro | 1.03 | 0.93 | 0.07 | 0.01 | 0.01 |
| Tabasco | 0.93 | 0.91 | 0.00 | 0.01 | 0.00 |
| Campeche | 0.61 | 0.59 | 0.02 | 0.00 | 0.00 |
| Colima | 0.47 | 0.46 | 0.01 | 0.00 | 0.00 |
| Quintana Roo | 0.39 | 0.38 | 0.01 | 0.00 | 0.00 |
| B.C Sur | 0.39 | 0.38 | 0.01 | 0.00 | 0.00 |
| Total | 100.0 | 90.95 | 7.27 | 1.03 | 0.76 |

FUENTE: NAFINSA, *Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeñas y medianas empresas en México* con base en INEGI, Censos Económicos 1989. Tabulación elaborada por NAFINSA.

*Para efectos de esta estimación se incluyó a las empresas no especificadas

Asimismo, de acuerdo con el censo industrial de 1989, el total de establecimientos industriales era de 137, 206, de estos el 61% se concentraron en la capital y siete estados del país: México, Puebla, Jalisco

Veracruz, Guanajuato, Michoacán y Nuevo León. Estos estados concentran el 59% de los establecimientos considerados como micro industrias, el 76% de la pequeña empresas, el 74% de la mediana y el 63% de las grandes empresas.¹⁰ Ver Cuadro 8.

La alta concentración territorial de la planta productiva del sector industrial manufacturero revela que la evolución de este fue en gran parte asociado al crecimiento de la inversión en infraestructura (carreteras, electrificación, acceso a puertos de alto cabotaje, etc.) y por ende el gasto del estado. En el Distrito Federal y los primeros siete Estados se encuentra el 27% de la infraestructura de carreteras pavimentadas, el 33% de la red férrea nacional, el 65% de las líneas telefónicas nacionales. Asimismo, los estados como Michoacán y Veracruz tienen los tres puertos principales del país (Coatzacoalcos, Lázaro Cárdenas y Veracruz), los cuales concentran el 40% de las áreas de almacenamiento en puertos, la creación de infraestructura básica en esas ocho entidades ha sido determinante para el crecimiento del mercado nacional y el funcionamiento de la planta industrial.

Por otra parte los déficit en la balanza de pagos a finales de la década de los ochenta y la menor capacidad del Estado para gastar en inversión productiva dieron como resultado la necesidad de replantear el esquema

¹⁰ Deming, Esteban....Op. Cit. Pág. 203

promoción y fomento industrial, guiado hacia la perspectiva de una mayor articulación con el mercado externo, con los sectores tradicionales: alimentos, vestido y calzado, hoy día incorporado productos metálicos, editorial, imprenta y minerales no metálicos, fortalecer su expansión regional en todos los sectores, a través de apoyo financiero, como implemento del proceso de modernización, capacitación y asistencia técnica, lo mismo que contemplar las perspectivas de disposición al cambio por parte de los empresarios y confrontar los cambios de la política económica del país.

2.5 Opciones de Cambio Tecnológico para la Pequeña y la Mediana Empresas

El potencial de sobrevivencia de la pequeña y la mediana empresas depende tanto de sus posibilidades para adaptarse a las nuevas condiciones económicas, como de la incidencia al interior del sector industrial, y las modificaciones económicas realizadas por el Estado mediante el manejo de variables macroeconómicas. En este último punto, habría que considerar qué tanto se ha potenciado nuevos patrones de articulación entre las grandes, medianas y pequeñas empresas, que permitan a estas últimas desarrollar procesos de cambio tecnológico y reducciones en sus costos productivos con el objetivo de incrementar la productividad y permanecer en el mercado. Es decir, aunque es innegable

la importancia de la mediana y pequeña empresas en la economía nacional, éstas tendrán que adaptar su funcionamiento a los parámetros de eficiencia fijados por el mercado internacional.

Al analizar el origen y las áreas de aplicación de la tecnología utilizadas por la pequeña y la mediana empresas se destaca lo siguiente:

a) Fuerte dependencia de las empresas hacia la tecnología del exterior.

Las áreas del proceso productivo que presentan una mayor incidencia de la tecnología extranjera son diseños de equipos, procesos productivos y diseño de productos. De acuerdo al tamaño de las empresas fundamentalmente, las industrias medianas y grandes son las que basan sus procesos productivos en tecnología importada.

b) Gran número de empresas desarrollaron tecnologías propias o bien, la adquirieron de fabricantes nacionales. Es evidente que son las empresas pequeñas y medianas las que utilizan la tecnología de producción nacional.

c) Control significativo de los procesos productivos. La mayoría de la pequeña y la mediana empresas elaboran su propia tecnología en sistemas de organización de producción, lo cual indica que la industria nacional poseía capacidad de mejorar su competitividad con la perfección del diseño en producto y mejora del control de calidad.

Incluso cuando existieron fuertes carencias tecnológicas, derivadas de la falta de una industria productiva de bienes de capital y de desarrollo tecnológico de vanguardia propias, éstas no impidieron la sobrevivencia de las empresas debido a los altos niveles de protección comercial que la economía tenía y al rumbo de la mayor parte de su producción al mercado interno. Esto comprueba con el hecho de que la mayoría de la pequeña y mediana empresas nunca había exportado, las principales causas de lo anterior eran básicamente cuatro: falta de competitividad en el proceso, la calidad en los servicios, insuficiente capacidad productiva y problemas de financiamiento exportador.

En general, la apertura comercial de la pequeña y la mediana empresas y dado el patrón de especialización de éstas, implicó mantenerse en los mercados en donde de manera tradicional habían venido operando. Solo que a diferencia de la década de los setenta y ochenta en donde los mercados residuales se habían formado y consolidado alrededor del crecimiento continuo de la inversión pública y privada, actualmente su lógica de crecimiento es cada vez más reducida porque las condiciones que permitieron su expansión se han reducido. Para estas empresas la posibilidad de exportar es la prioridad número uno. Las razones principales de ello actualmente siguen siendo las mismas dado que el tipo de producto no es adecuado para exportar debido a su baja calidad, y la

falta de información sobre los mercados externos, la escasa capacidad de producción. Esta última razón vinculada a la demanda interna hace que en la mayoría de los casos no se considera la alternativa de participar en los mercados extranjeros.

Garantizar la permanencia en el mercado de la pequeña y la mediana empresas, dado el panorama que se tiene, supone que éstas necesariamente deben actualizar sus procesos productivos mediante la adopción de nuevas tecnologías, donde las formas de producción innovadoras y la capacitación de la mano de obra son fundamentales. Para inducir el brinco tecnológico con base en la optimización de los sistemas de producción es necesario lo siguiente:

1. Dado que la mayoría de la pequeña y la mediana empresas se encuentran ubicadas en mercados residuales, el volumen de activos que manejan no les permite por si solas ampliar su mercado y dado que presentan niveles de especialización de sus procesos productivos muy diversos, se requiere impulsar su articulación con las empresas grandes para que en conjunto satisfagan las necesidades del mercado, tanto en lo que se refiere a la distribución final del producto como a la producción. Como primer elemento para conseguir dicho objetivo, tendrá que analizarse las articulaciones estructurales y de

comportamiento de los distintos productores a fin de describir los sistemas de producción industrial factibles de desarrollar. Con ello, será posible producir sistemas de operación unitarios destinados a especificar las operaciones que son comunes en un gran número de industrias. De esa forma, se podrán establecer las normas técnicas que determinan su eficacia y fabricar internamente o bien, importar los equipos industriales apropiados para mejorar la productividad de la pequeña y la mediana empresas.

2. En el caso de la pequeña y la mediana empresas que están vinculadas a las grandes es conveniente consolidar los esquemas de subcontratación entre las mismas. Para ello se requiere las grandes empresas apoyen mediante la transferencia de tecnología el desarrollo integral de sus proveedores y la fabricación de partes y componentes por parte de la pequeña y la mediana empresas. Al mismo tiempo se pueden impulsar procesos de especialización de éstas. Las actividades productivas que las grandes firmas no les conviene desarrollar internamente de manera integral podrían ser concesionadas a las pequeñas empresas. En este caso los procesos de transferencia de tecnología contribuirían a la creación de nuevas empresas y al crecimiento de las ya existentes.

En resumen, la modernización que la estructura productiva económica requiere en el caso de la pequeña y la mediana empresas se consideren también como una opción de cambio tecnológico, la instrumentación de políticas de transformación productivas, antes capaces de adoptarse no solo a las consideraciones internas del mercado sino también a las exigencias del comercio internacional.

**LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESAS EN EL SECTOR
EXPORTADOR DE MÉXICO 1988-1995**

3.1 La política industrial para la pequeña y la mediana empresas en la apertura.

Desde la década de los cincuenta hasta los setenta en México se habían instrumentado diversos programas para fomentar el crecimiento de las empresas, el objetivo era fortalecer las relaciones interempresariales y los eslabonamientos productivos entre ellas. Sin embargo los resultados obtenidos no fueron los esperados produciéndose condiciones desiguales y acciones desarticuladas en las distintas ramas industriales. Para contrarrestar estos efectos, a partir de 1982 se instrumentó una política industrial que respondiera a los cambios que ya se perfilaban tanto en el ámbito internacional como nacional, buscando promover sistemáticamente la presencia de los productos mexicanos en el mercado mexicano internacional. Fue necesario romper la inercia con que operaba la economía mexicana y la necesidad de implementar políticas que le permitieron lograr un estándar competitivo internacional, de tal forma, que la transición del sector industrial de la economía mexicana

fuese más activa. Donde el estado como rector de la economía, pasaría a ser agente promotor de la libre empresa.

El entorno exigió una política industrial orientada a la búsqueda de una mayor presencia del mercado mexicano en la economía internacional, a través de la mejora en la productividad por parte de las empresas, e incrementar la competitividad de las empresas mexicanas mediante la modernización de la planta industrial, así como, crear las condiciones para el crecimiento de las exportaciones no petroleras.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior implementado durante esta época, tenía como objetivo principal promover la orientación del sector manufacturero a la exportación, para dar continuidad a la apertura comercial. Paralelamente México se une al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con la finalidad de apoyar los programas en materia de comercio exterior y continuar la estrategia de crecimiento en las exportaciones y crecimiento económico vía apertura comercial.

Para el periodo de 1989 a 1994 se implementó un Plan Nacional de Desarrollo cuyo objetivo principal en materia de comercio exterior fue el ampliar y fortalecer las relaciones comerciales con el exterior. En este marco la política industrial que se llevó a cabo el gobierno estuvo definida en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de

Comercio Exterior 1990-1994, el cual retomó el camino iniciado a principios de los ochenta. La estrategia fue la de fortalecer la competitividad de las empresas mexicanas en los mercados, las cuales debían realizar un papel activo y participativo en las implementaciones de dicha política. Para lograr este objetivo se plantearon mecanismos para reducir trámites y apoyarlas a través de financiamiento a las empresas y así promover el desarrollo de empresas especializadas en la comercialización internacional.¹

Lo anterior implicó que las empresas debían establecer contacto con compradores del exterior, a fin de desarrollar nuevos canales de comercialización internacional, lo que incrementaría la demanda de los productos mexicanos a través de una promoción intensiva de la oferta de productos exportables, nuevos y mejores servicios al cliente. Por otra parte, se buscó fomentar los vínculos de integración a través de cadenas productivas como opción a la importación de componentes, así como promover la exportación de mercancías de pequeñas y medianas empresas. Es necesario aclarar que para lograr este objetivo, se realizó una evaluación de las empresas, para identificar las limitaciones que tenían para participar en el mercado internacional.

El programa nacional de modernización industrial y comercio exterior reconoció que la baja organización con la que operaban la micro, pequeñas y medianas empresas, era una limitación para la obtención de

¹ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, pag 42

créditos, adquisición de tecnología nueva y poder competir con el mercado internacional. Por lo que se requirió de un programa de apoyo exclusivo para la micro, pequeña y mediana empresas, cuyas líneas de acción fueron: las agrupaciones de comercialización competitiva, centros de adquisición de materia prima, fortalecimiento de uniones de crédito, homogeneizar los sistemas operativos con la finalidad de hacer más ágil y simplificado la adquisición de crédito. Asimismo se promovió la vinculación con las grandes empresas a través de la creación de un centro de información tecnológica, la renovación de infraestructura en parques y corredores industriales que facilitaron la vinculación con los sectores más dinámicos de la economía en particular con la industria maquiladora.

Paralelamente en febrero de 1991, se puso en marcha el programa para la modernización y el desarrollo de la industria, micro, pequeña y mediana 1991-1994. Los objetivos de este programa consistieron en fortalecer el crecimiento de la pequeña y la mediana empresas mediante cambios cuantitativos en sus formas de comprar, producir y comercializar, a fin de que se consolidaran en el mercado interno e incrementaran su presencia en el mercado de exportaciones, elevando su calidad y nivel tecnológico. También pretendió desregularizar, descentralizar y efectuar una simplificación administrativa para promover el establecimiento de la pequeña empresa en todo el país y con ello alentar el desarrollo regional; impulsar la creación de empleos productivos y permanentes; y favorecer la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

El Programa señalaba que ante la globalización era preciso contar con una organización ínter empresarial que desarrollara la producción en escala, la capacitación laboral y gerencial, la participación del subsector en el mercado de exportación, la subcontratación y la proveduría a exportadores, así como también a la maquila. Otra propuesta fue la creación de "incubadoras de empresas" como soporte de servicios compartidos y de apoyo técnico y financiero.

En apoyo a estas medidas en los primeros meses de 1993, el Centro Nacional Financiera inició el programa especial de impulso financiero a la micro, pequeña y mediana empresas. El apoyo que otorgó Nacional Financiera a estas empresas se puede apreciar en el Cuadro 1, donde observamos que el número de industrias manufactureras se elevó de 7,434 empresas en 1988 a 39,386 en 1993 en forma global, mientras que la micro pasó de 966 empresas a 27,611 empresas y la pequeña empresa de 5,130 a 11,129 respectivamente.

Cuadro 1
Número de Empresas apoyadas por los programas de descuento
(NAFIN)

| | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993/94 |
|---------------------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Sect. Manufacturero | 7434 | 11456 | 10098 | 18009 | 26,197 | 39,386 |
| Micro empresas | 966 | 6,258 | 5485 | 9,547 | 16,201 | 27,611 |
| Pequeña empresa | 5,130 | 4,359 | 4,181 | 8,344 | 9,424 | 11,129 |
| Mediana Empresa | 1,115 | 604 | 357 | 209 | 267 | 317 |
| Gran Empresa | 223 | 235 | 75 | 209 | 305 | 329 |
| Total | 7,434 | 11,456 | 13,753 | 54,364 | 93,083 | 12,8045 |

FUENTE: Nacional Financiera 1988-junio 1994.

Los cambios que han observado la política industrial durante este periodo han sido de gran magnitud, los más significativos son: se reconoce como una necesidad la reestructuración de las cadenas productivas y de la promoción del desarrollo de "agrupamientos industriales"; alternativas de solución a la problemática que aquejan a la pequeña y la mediana industria. Se buscó los medios y condiciones para impulsar su desarrollo de tal forma que pudieran modernizarse, crecer y competir. Confirmando así su presencia en el campo de las exportaciones del país, también se buscó que estas tuvieran oportunidades de acceso a créditos financiero para su especialización a partir de un reconocimiento de sus proyectos de participación comercial y su reacción competitiva frente al entorno internacional, bajo una perspectiva de desarrollo integral y no de entidades económicas aisladas en el sector productivo.

3.2 El Sector Externo de México

El viraje de la política de desarrollo realizada desde hace once años ha provocado un largo proceso de cambios estructurales de la economía mexicana, los cuales se han concentrado en el manejo de los aspectos macroeconómicos que van de los desequilibrios sectoriales hasta la concentración geográfica de la industria, una fuerte dependencia de tecnología e importaciones del exterior, una cultura exportadora, mínima así como una desarticulación de ramas industriales y manejo de un sistema financiero con capital especulativo.

La creciente apertura comercial de la economía mexicana le permitió una mayor y rápida integración al mercado internacional al adoptarse varias medidas tales como: promover y apoyar las exportaciones manufactureras nacionales; apoyar a los grupos empresariales privados con financiamientos, dando un giro generalizado hacia la inversión productiva a fin de que los empresarios afrontaran la apertura comercial, la libre competencia y tener una participación más estrecha con la economía internacional.

La participación de exportaciones mexicanas en el comercio internacional no se hicieron esperar, aunque ya había algunas empresas dedicadas a la exportación, la orientación a este sector fue mayor de tal forma que aumento la cantidad de empresas grandes, medianas y hasta pequeñas. A partir de 1988 el impulso del comercio mexicano ha girado en torno al sector manufacturero en el que destacan productos como alimentos, bebidas, tabaco, químicos derivados del petróleo, productos metálicos, maquinaria y equipo. Con una menor participación se encontró a la petroquímica, papel y otras ramas industriales. Es

necesario considerar que estas ramas son tradicionalmente exportadoras, pero a partir de la apertura comercial su participación ha sido mayor, dada la consolidación que ya poseían en la dinámica del comercio exterior mexicano. De la misma forma han aumentado las exportaciones de otros productos como son: textiles, prendas de vestir y cuero, productos de madera, metalúrgica básica, maquinaria no eléctrica, electrodomésticos, electrónicos.

La orientación exportadora manufacturera ha tenido resultados alentadores de acuerdo a datos tomados por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), así la tasa de crecimiento de las ventas de México registro un promedio anual del 12.6% de 1980-1986 a un 18% de 1987-1994², participación notable. Ver Cuadro.2

Cuadro 2
Participación de las Exportaciones de México con respecto a la
Organización de Comercio y Desarrollo Económico
(Estructura porcentual)

| Tipo de bien | 1983 % | 1988 % | 1993 % |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Comida, animales vivos para alimento | 21.63 | 10.75 | 8.04 |
| Tabaco y bebidas | 2.04 | 1.36 | 1.06 |
| Materiales crudos no comestibles, excepto combustible | 10.01 | 4.01 | 2.39 |
| Aceites y grasa animales y vegetales | 0.06 | 0.04 | 0.09 |
| Productos químicos y relacionados | 4.36 | 3.82 | 2.91 |
| Bienes manufacturados clasificados por materia prima | 17.53 | 13.18 | 8.51 |
| Maquinaria y equipo de transporte | 28.17 | 52.16 | 58.38 |
| Artículos manufacturados varios | 11.67 | 10.38 | 14.35 |
| Bienes y transacciones no clasificadas | 4.52 | 4.29 | 4.27 |

FUENTE: Datos estadísticos tomados de la OCDE 1983-1993

² González, S. Enrique y Díaz Romo David *Las Exportaciones Mexicanas en un Entorno Internacional Dinámico, 1980-1993*, Revista de Comercio Exterior Vol. 46 Núm. 11 México, Noviembre 1996, pág. 869. BANCOMEXT.

Por otro lado podemos observar que los sectores tradicionales se han mantenido en la dinámica de competencia internacional, como es el subsector de alimentos que pasó de un 21.63% en 1983, a un 8.04% en 1993, el subsector de maquinaria y equipo de transporte de un 28.17 % en 1983 a 58.38% en 1993, el subsector de artículos manufacturados varios incrementó su participación de 11.63% a 14.35%.

En cambio el subsector de bienes manufacturados clasificados por materia prima disminuyó su participación de 1983 a 1993 de 17.53% a 8.51%, dadas las condiciones de competencia internacional.

La apertura comercial ha significado para el sector exportador mexicano tener ventajas y desventajas; entre las primeras destacan:

- a) Ser socios geográficos naturales con Estados Unidos
- b) La orientación de las exportaciones hacia el sector manufacturero.
- c) La rápida expansión del sector externo con respecto a la economía en su conjunto
- d) Diversificación gradual de bienes y mercancías
- f) Surgimiento de un patrón de comercio externo competitivo
- g) Importante crecimiento de la inversión extranjera directa

En cambio las desventajas fueron:

- a) Un largo periodo de proteccionismo económico donde las empresas mexicanas no desarrollaron un ambiente competitivo con la finalidad de adaptarse al nuevo entorno comercial y
- b) La adecuación de las pequeñas y medianas empresas a la demanda

del mercado internacional fue difícil, ya que al colocar los bienes de exportación en dichos mercados dinámicos, estas empresas se encontraron con una rigidez y un rápido desplazamiento para colocar un bien por otro.

Tomando en consideración estas ventajas y desventajas la apertura comercial representa una oportunidad de expansión comercial, así como una modernización integral de la economía a través de un modelo de crecimiento equilibrado. Pero también significa un desafío el lograr la articulación de cadenas productivas, de tal forma que la empresa sea capaz de dirigir y crear las condiciones de expansión comercial a través de la competitividad y productividad. Donde las pequeñas y medianas empresas sean incluidas como productoras que cumplan las exigencias de la demanda para exportación. Todo ello, le permitirá al sector industrial asumir el reto de la globalización económica mundial.

3.3 La Composición del Sector Externo Mexicano en la Apertura Comercial

Actualmente las exportaciones de México se han dirigido fundamentalmente al mercado de América del Norte, por lo cual podemos decir que la inserción de México en las tendencias mundiales ha sido gradual siendo en primera instancia regional y en segunda global.

Es necesario reconocer que el sector exportador mexicano se enfrenta a cierto rezago estructural. En general el aparato productivo mexicano está constituido en gran porcentaje de micro, pequeñas y medianas empresas carentes de recursos tecnológicos, financieros y de una cultura empresarial nula o poco desarrollada. Por otro lado, el reto de la economía mexicana fue el de despojarse de un modelo de desarrollo proteccionista, el cual no exigía una planta productiva con alto nivel de calidad y competitividad, que se vio fuertemente afectado al querer colocar sus productos en el mercado internacional. Así, las empresas se enfrentaron a una fuerte competencia y dificultades, dado los precios y calidad de los productos.

Para solventar estas dificultades se crearon organismos de apoyo para crear alternativas de solución, apoyar a los empresarios que quisieran exportar y contar con las condiciones para hacerlo. De hecho, organismos como Nacional Financiera han orientado su apoyo financiero sobre todo a los sectores importantes de la economía, de tal manera que dicho apoyo atiende diferentes aspectos que requiera la empresa entre estos: orientación exportadora, inversión en proyectos jugosos que aportan participación productiva, su modernización en sus medios de producción etc. Al reconocer las necesidades del sector empresarial, se reconoce sus características y habilidades que han sido una parte importante para la adaptación de este nuevo modelo de crecimiento económico y en consecuencia a la expansión de las exportaciones y la productividad

Como se señalo en párrafos anteriores, el proceso de apertura comercial externo, formalizada con la adhesión de México al GATT en 1986 significó su incorporación a la competencia externa después de varias décadas de protección en el mercado de la industrialización basada en la institución de importaciones. La estrategia de la apertura comercial ha sido promover las exportaciones en particular las no petroleras.

Para México la década de los ochenta se caracterizó por una política de estabilidad macroeconómica, que permitiera retomar la senda del crecimiento económico. Sin embargo hacia 1993 volvieron a surgir de manera predominante los desequilibrios en la balanza de pago. Esta tendencia se agudiza con la devaluación del peso en 1994, presentándose la crisis de 1995 y 1996. La evolución de la balanza comercial presentó variaciones importantes, en el Cuadro 3 se observan estos cambios.

Cuadro 3
México: Balanza Comercial de la Industria Manufacturera 1980-1990
(Millones de dólares)

| Años | Exportaciones | Importaciones. | Saldo Balanza Comercial | Saldo en Balanza Comercial sin PEMEX |
|------|---------------|----------------|-------------------------|--------------------------------------|
| 1980 | 3,382,900 | 16,002,828 | (12,619,928) | (11,919,963) |
| 1981 | 3,427,326 | 21,018,223 | (17,590,887) | (16044,684) |
| 1982 | 3,386,048 | 1,2917,381 | (9,585,333) | (8381,9) |
| 1983 | 5,447,873 | 6,644,207 | (11,96334) | (133,2) |
| 1984 | 6,985,666 | 9,121,638 | (2,135,972) | (2326,3) |
| 1985 | 6,427,896 | 1,261,147 | 5,166,749 | (4603,0) |
| 1986 | 7,782,115 | 10,202,208 | (2,420,093) | (398,0) |
| 1987 | 10,588,116 | 10,771,243 | (183,127) | 628,0 |
| 1988 | 12,287,479 | 16,743,443 | (4,455,964,0) | (4132,2) |
| 1989 | 13,014,063 | 20,802,850 | (7,788,787) | (7452,3) |
| 1990 | 14,860,990 | 28,523,097 | (13,662,107) | (13,289,0) |

FUENTE: Banco de México 1980-1990.

Como se puede observar, la balanza comercial ha presentado constantemente déficit como efecto del alto volumen de importaciones, así como la devaluación del peso. No es sino hasta 1985, cuando se presenta un superávit el cual se logra fundamentalmente por la caída de las importaciones, como efecto de la recesión económica

A partir de 1988, se experimentó un cambio en el patrón de exportaciones, pasando de bienes primarios a bienes manufacturados los cuales contaban con precios más estables en los mercados internacionales. Así el concepto de ventas de productos manufacturados pasó de un 37% a un 68.4% de 1985 a 1990, respectivamente. Para 1994 este rubro representaba ya el 82.8%.

Los productos petroleros, que generaban el 55.2% y 24.8% de las ventas en 1985 y 1990, respectivamente bajaron su participación a 12.2% en 1994. Con respecto a las importaciones, la estructura de compras de México al exterior en los ochenta y los noventa muestran que la participación de los bienes intermedios y de capital ha sido superior al 80% del total. En 1994 estos representaban el 87% de las importaciones.

Aunque el modelo ha tenido éxito en promover las exportaciones manufactureras, no ha producido un cambio profundo de la estructura productiva del sector industrial. El objetivo de las políticas aplicadas pretendió generar el cambio hacia la apertura, la racionalización y la reorientación del modelo de organización de recursos. Se maneja que la política económica tuvo como fin construir las condiciones que permitiría a la pequeña y la mediana empresas enfrentar los retos de la exportación.

El sector exportador de México ha reducido de manera notable la participación relativa de los productos básicos y del petróleo en sus exportaciones totales de mercancías, lo que ha abatido los efectos adversos de las fluctuaciones de las cotizaciones internacionales de esos productos.

La participación de las exportaciones no petroleras (incluida la maquiladora) en el total de las exportaciones de mercancía de México al resto del mundo aumentó de 42% en 1980 a 89.4% en 1995 (las proporciones correspondientes excluidas las maquiladoras, son 32.7% y 84.7% respectivamente); la proporción de exportación manufactureras en el total de las no petroleras se incrementó de 73.1% a 93.6% en los mismos años.

El aumento de la proporción de las manufactureras en las exportaciones ha sido resultado en buena medida de:

- i) La rápida integración de la economía al sistema de comercio mundial caracterizado por una gran demanda de manufacturas y
- ii) Los costos laborales relativamente bajos y la mayor inversión que se ha tornado a nuestro país más competitivo en la producción de algunos bienes manufacturados. La débil demanda de los productos básicos, así como la volatilidad y la tendencia a la baja de sus precios relativos han acelerado el desplazamiento hacia las manufactureras.

Asimismo, estos cambios estructurales han contribuido de manera significativa a un comercio más intrarregional. El comercio de México y los Estados Unidos ha tendido a regionalizarse, en parte a la convivencia geográfica y a los acuerdos comerciales regionales siendo Estados Unidos el principal mercado de exportación de México; en 1980 el 75% de las ventas externas mexicanas se concentraban en aquel país; en 1988 éstas participaron aumentando a 86% y en 1993 llegó a 87.5%. Para ese mismo año Canadá se convirtió en el segundo destino de las exportaciones mexicanas, al aumentar su participación de 2.2% en 1980 a 6.4% en 1993. Ver Cuadro 4.

Cuadro 4
Participación Relativa de las Exportaciones de México en la
Organización de Comercio y Desarrollo Económico (OCDE)
por Regiones
(Estructura porcentual)

| Mercado | 1980 | 1988 | 1993 |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Estados Unidos | 74.71 | 86.34 | 87.51 |
| Canadá | 2.21 | 4.21 | 6.42 |
| Japón | 8.38 | 2.8 | 1.45 |
| Oceanía | 0.26 | 0.35 | 0.19 |
| Comunidad Europea | 12.83 | 5.76 | 4.09 |
| Europa no Comunidad Europea | 1.62 | 0.54 | 0.34 |
| Total | 100 | 100 | 100 |

FUENTE : Elaborado con datos de Centro de Investigación y Desarrollo Económico CIDE 1980-1993

En la participación de los grupos de bienes en la exportación mexicana no petroleras, destaca la maquinaria y equipo de transporte, que ha aumentado su importancia de manera considerable: de 28.2% en 1980 a 58.4% en 1993, mientras que las exportaciones de productos agropecuarios han disminuido su participación en las exportaciones totales. Por tanto, las exportaciones mexicanas se han dirigido, en cuanto a mercado principalmente hacia América del Norte y en cuanto a productos a los grupos de maquinaria y equipos de transporte, artículos manufacturados varios y bienes manufacturados clasificados por materia prima. Así México se ha insertado en las tendencias mundiales de regionalización de comercio y de reorientación de exportaciones hacia el sector manufacturero. En las exportaciones mexicanas, han reducido su participación relativa los productos básicos, cuyos precios internacionales han mostrado volatilidad y tendido a la baja. La importancia relativa de las exportaciones petroleras mexicanas también ha disminuido, con lo que se ha reducido la vulnerabilidad de la economía a las variaciones de los precios del petróleo, no obstante un volumen muy importante de las empresas de exportación sigue proviniendo de las exportaciones petroleras.

3.4 Inversión Extrajera Neta y Productividad en la Economía Mexicana

La productividad en la industria manufacturera en México ha favorecido la expansión en las exportaciones de México en el periodo de 1987 a 1994, este fenómeno comienza a aparecer a partir de la implementación

de la política de estabilización de mediados de los ochenta. En el cuadro 5 se muestra la distribución de la inversión extranjera directa acumulada durante el periodo de 1980 a 1993.

Cuadro 5
Distribución de la Inversión extranjera Directa Acumulada
1980-1993*
(Millones de dólares)

| Año | Total | Industria de la transformación | Partic. de la Inv. Extran. Direc. en la inversión Bruta (%) | Productividad en la indus. manufactur. (%) |
|------|----------|--------------------------------|---|--|
| 1980 | 8,458.8 | 65,559.8 | 3.4 | 1.2 |
| 1985 | 14,628.9 | 11,379.1 | 5.3 | 1.4 |
| 1986 | 17,053.1 | 13,298.0 | 9.6 | -2.2 |
| 1987 | 20,930.3 | 15,698.5 | 4.9 | 2.7 |
| 1988 | 24,087.4 | 16,718.5 | 9.4 | 3.5 |
| 1989 | 26,587.1 | 17,700.8 | 6.7 | 7.0 |
| 1990 | 30,309.5 | 18,893.8 | 8.2 | 6.3 |
| 1991 | 37,324.7 | 20,220.1 | 12.7 | 5.7 |
| 1992 | 43,029.8 | 21,782.8 | 8.1 | 5.9 |
| 1993 | 49,290.0 | 23,264.4 | 9.5 | 8.2 |
| 1994 | 52,362.3 | 25,656.8 | 10.0 | 11.6 |

FUENTE: Quinto informe de gobierno 1992, Salinas de Gortari *No incluye mercado de valores.

En este cuadro observamos que la estructura porcentual de la inversión extranjera muestra un gran dinamismo en la industria de México, en 1980 se registró una inversión de 8458 millones de dólares, de los cuales 6559.8 se destinaron a la industria de la transformación, mientras que de 1992 a 1994 el aumento fue alto de 43,029.8 a 46,290 millones de dólares de los cuales se destino 25,656.8 millones de dólares, a la industria de la transformación.

También muestra el esfuerzo hecho por la industria mexicana y constituye un gran avance para México porque es uno de los factores determinantes del crecimiento económico. Además de que es un fundamento para crear la capacidad competitiva que es necesaria para un país endeudado con el externo como es México.

El aumento en la productividad se debe en parte a la inversión neta que en México se ha venido realizando desde 1987. Así a partir de 1991, la importancia de la inversión neta supera a la de la depreciación excepto en el año 1995 que fue de crisis. El proceso de apertura y su implementación necesita de adoptarse a condiciones tecnológicas y de productividad internacional, así como de condiciones internas propicias para la inversión, lo cual se ven reflejados en la creciente participación de la inversión neta en el Producto Interno Bruto de México.

Por otra parte, la inversión extranjera directa ha aumentado su participación a través de empresas privadas, esto se ha reflejado en las transacciones de la cuenta corriente. Desde 1993 esta inversión ha sido importante ya que ha permitido elevar el capital productivo del país, ha sido el medio de obtención de tecnología de punta, así como ha incentivado proyectos de investigación que generan mayor demanda de bienes, propiciando una promoción de tecnología moderna en las empresas exportadoras dinámicas o que se encuentran en proceso de modernización. Los métodos eficientes de producción, administración y comercialización que genera la inversión extranjera directa contribuyen a mejorar la productividad, así mismo de alguna manera generar más empleo, más conocimientos y capacitación de los trabajadores. Por otra parte, sus efectos se reflejan también en fenómenos como alianzas estratégicas, franquicias y sobre todo tecnología.

3.5 Empresas Grandes contra Pequeñas y Medianas en la Apertura Comercial

Aunque el motor de impulso de las exportaciones en México lo ha sido la gran industria, dentro de su dinámica comercial ha arrastrado e integrado a empresas pequeñas y medianas dejando una limitada capacidad de creación de empleo. Por otro lado, la capacidad de sobrevivencia de pequeñas y medianas empresas que ya venían exportando desde antes de la apertura comercial ha sido importante ya que su participación en las exportaciones de México³ les ha permitido un flujo de inversión constante y les ha dado la posibilidad de adquirir maquinaria y tecnología moderna, incurrir en posicionamiento directo en la producción y comercialización de sus productos en el exterior. Aunque esta situación las ha enfrentado a proporcionar productos con mayor calidad y precios bajos, esto es, las exigencias y competencia internacional representan el reto a vencer.

Sin duda, en los últimos años se ha dado un proceso de concentración del ingreso y la polarización entre las grandes y medianas y pequeñas empresas. Mientras que las primeras han emprendido un profundo proceso de reestructuración, que les ha permitido encontrar sus exportaciones en forma creciente; la pequeña y mediana empresas compiten en un mercado deprimido como consecuencia de la crisis; de las políticas de ajuste y de la crisis financiera resultado de la devaluación del peso en 1994; y del proceso de la liberación económica que ha servido como instrumento clave para frenar y disminuir la inflación.

³ Beltrán, Daniel, Patrones y políticas de industrialización de Argentina, Brasil, y México, CIDE, México, 1992. Pág.134.

La base exportadora de la industria en México esta constituida básicamente por las grandes empresas organizadas en estructuras multidivisionales, en programas de maquila y en complejos flexibles. El primer tipo de organización esta formado por un grupo de industrias madura, que se caracteriza por una alta integración vertical y horizontal. Son el prototipo de las industrias de producción en masa cuyos artículos más representativos son el acero, el vidrio, cemento, petroquímica secundaria, motores, autopartes, automóviles. Estas corporaciones surgieron en su mayoría como parte de la estrategia de sustitución de importaciones y, recientemente han iniciado un fuerte proceso de modernización tecnológica y se concentran en grandes grupos: alta tecnología, manufacturaras con tecnología intermedia (no maquiladora y maquiladora), y exportación manufacturera con tecnología sencilla.

La pequeña y la mediana empresas están representadas por industrias que nacieron con diferentes orientación a la exportación. En este sentido, las plantas maquiladoras son parte de la política gubernamental iniciada en 1965 para industrializar la frontera norte mediante la subcontratación internacional. Las maquiladoras practican en su mayoría un comercio intraempresa caracterizado por el intercambio de insumos y productos ensamblados entre dos plantas ubicadas en México y los Estados Unidos.

Las industrias que operan conforme al modelo flexible o de complementariedad desarrollan una red muy elaborada cuyo centro de operación son los complejos justo a tiempo. Estos incluyen transacciones entre proveedores nacionales y extranjeros generalmente agrupados en los centros de consolidación de los Estados Unidos, Japón, Europa y Sudamérica. Los complejos más importantes están encabezados por las plantas estadounidenses de autos y motores en Hermosillo, Chihuahua y Ramos Arispe. En la práctica, estos complejos contratan a las empresas nacionales que son líderes en el país y en el extranjero, pero no permiten una subcontratación mayor en las etapas inferiores de la cadena. Siendo estos complejos los beneficiados que han mantenido una posición manopolica en el modelo multidivisional.

La apertura no ha hecho más que consolidar a los que ya eran exportadores o estaban en posibilidad de hacerlo. De aquí, que el verdadero reto del gobierno sea crear una red de proveedores nacionales de segunda y tercera fila en complejos que se caracterizan por su cerrazón al aprovisionamiento exterior.

Por otra parte, la apertura hizo más vulnerable a los pequeños y medianos empresarios. Fue evidente que en un mercado abierto y globalizado los pequeños establecimientos estaban condenados a desaparecer a menos que cambiaran cualitativamente más que cuantitativamente. En este

contexto, la pequeña y mediana empresas se insertan en este proceso de cambio, obligándose a generar una reacción competitiva de acuerdo con sus condiciones. Las cuales han seguido basándose en el uso de la mano de obra. Si bien algunas si han adoptado nuevas tecnologías, el uso intensivo en la mano de obra siguen siendo la estrategia que les posibilita generar aumentos en la productividad, logrando un lugar en el mercado, que les ha permitido consolidar sus relaciones de dependencia reciproca, es decir, sus eslabonamientos con la gran empresa.

En este contexto, la pequeña y la mediana empresas necesitan más que sobrevivir, buscar formas de compensar su debilidad económica, su dispersión social y su desorganización política. Una forma viable para lograr esta integración fue la promoción del asociacionismo, que se refiere al agrupamiento de la pequeña y la mediana empresas, según diversas modalidades (uniones de crédito, centros de adquisición de materias primas en común, sociedades de responsabilidades limitadas de interés público, empresas integradoras), para beneficiarse de los cambios de escala económica, social y política. Esta desarticulación que se observa entre estos dos grupos de empresas, las grandes contra la pequeña y la mediana empresas dentro del sector industrial, ha limitado seriamente su expansión, lo que hará aún más remota la posibilidad de que el modelo de desarrollo propuesto irradie efectos positivos en el bienestar de la población.

3.6 Participación de la pequeña y la mediana empresas en el sector exportador de México 1980-1994

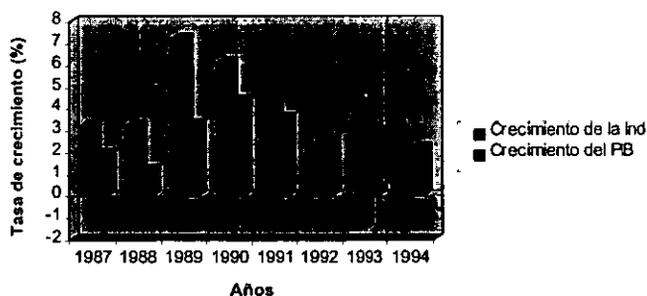
Ante la apertura comercial en México la pequeña y la mediana empresas han ido ocupando un papel cada vez más relevante en la organización económica industrial así como su articulación al proceso industria comercio. El cual ha sido un resultado de su capacidad para afrontar las crisis, su adaptación al mercado, su contribución en la generación de empleo, su flexibilidad en su organización, su nivel de desarrollo e incluso su capacidad para exportar indirectamente. Con una significativa participación en el comercio exterior de México la pequeña y la mediana empresas tienen una importante posición en particularmente en el sector manufacturero donde es mayor el número de estas empresas que participan.

Por otra parte encontramos que también participan pequeña y mediana industrias en sectores como alimentos, textil, calzado, farmacéuticos, químicos, manufactureras eléctrica, vidrio, juguetes, muebles de madera, siderurgia, editorial dulces chocolates, y envases de lata entre otros.⁴ Todo ello como resultado de un proceso de especialización en la industria mexicana de tal forma que la demanda de exportaciones manufacturera ha sido significativa la cual ha permitido el crecimiento de Producto Nacional Bruto Nacional. En particular, este dinamismo se dio en el período e 1989 a 1992.

⁴ Serie de Documentos Técnicos, Banco Nacional de Comercio Exterior Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresas en México 1993.

Gráfica 1

Crecimiento de la Industria Manufacturera y del PIB (1987 - 1994)



FUENTE: Clavijo, Fernando *Perspectivas de la política industrial en México* en García, R. Adalberto La Política Industrial en México. Centro de Estudios Económicos, México, 1994

Si bien es cierto más allá del apoyo financiero a gran número de micro, pequeña y medianas empresas después de la apertura comercial, es necesario conocer en que medida ese apoyo ha acelerado de manera real la modernización de tecnología. Al parecer la situación que prevalece es que ello depende de la especialización de cada empresa para que a su vez estas puedan ser incorporadas con la gran empresa para participar en las exportaciones.

Cuadro 6
Sector manufacturero, efecto de la apertura comercial y su
participación en las exportaciones
(estructura porcentual)

| Años | Aumento en las importac. | Partic. Total | Aument o en las exportac | Partic. total | Total |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------------------|---------------|-------|
| 1988-1989 | 0.913 | 72.061 | 0.354 | 27.939 | 1.268 |
| 1989-1990 | 0.454 | 74.175 | 0.158 | 25.825 | 0.613 |
| 1990-1991 | 0.022 | 81.459 | 0.005 | 18.541 | 0.028 |
| 1991-1992 | 0.209 | 73.020 | 0.077 | 26.980 | 0.286 |
| 1992-1993 | 0.001 | 81.021 | 0.008 | 27.300 | 0.008 |
| 1993-1994 | 1.599 | 72.583 | 0.602 | 27.326 | 2.203 |

FUENTE: Elaboración propia con datos del quinto informe de gobierno México 1993.

En el Cuadro 6, observamos que la participación de las exportaciones de la manufacturera ante la apertura comercial fue variada; en 1988 dicho sector participó con el 28 por ciento, mientras que en 1991 esta participación fue de 27 por ciento y en 1993 fue nuevamente del 27 por ciento, siendo de las mayores participaciones del sector manufacturero en las exportaciones totales del país. En cuanto a las importaciones, aunque fue mayor el porcentaje de adquisición, no presentaron mucho variación en la demanda a excepción de 1993, la cual disminuyó de 81 por ciento en 1990 a 73 por ciento en 1993, como consecuencia de la desaceleración de la demanda interna.

En el contexto de la modernización la eficiencia, productividad, competitividad y globalización, están determinando la perspectiva del pequeño y mediano empresario, que ante el impacto de la apertura comercial se ha conservado el espíritu productivo nacional que le ha permitido subsistir, pero que no es suficiente para responder a las nuevas necesidades del mercado, no solo internacional sino e incluso nacional.

En efecto, ante la apertura comercial la pequeña y mediana empresas registraron una serie de dificultades para mantenerse en operación e incluso, se dio el cierre de algunas de ellas y se tuvo diferentes impactos regionales, como resultado de diverso peso en el empleo y la producción, que dependió del nivel de desarrollo de cada región. Al respecto, tenemos el caso de Jalisco y Puebla, donde la apertura comercial fue devastadora para las pequeñas y medianas empresas productoras tanto en el empleo como en su producción de bienes de consumo final, su dinámica se vio fuertemente afectada. En Nuevo León dichas empresas dedicadas específicamente al tejido industrial que se encontraba más vinculado a la gran industria fueron menos vulnerables, los establecimientos se mantuvieron, dado que su respuesta a este proceso fue la creación de asociaciones y aprovecharon muy bien los sistemas de apoyo. De la misma forma, han buscado nichos de mercado nuevo y algunas de estas empresas han cambiado de giro.

En el caso de México, Monterrey, Guadalajara, Ciudad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida por mencionar algunos, gran número de pequeñas y medianas empresas tuvieron que cerrar, siendo la alternativa la comercialización de productos importados. Sin duda esta división por parte de los empresarios que respondió con la comercialización de productos o servicios extranjeros, se explica por la expansión de las franquicias de todo tipo, entre las que destacan la de comida, seguros médicos, correos privados, mensajería, salones de belleza, reparaciones automotrices, tintorerías, despachos contables y corporativos, vestido. Además de que se trata de las más redituables por su seguridad, confiabilidad y la generación de ingresos que aporta a la economía, vemos así que la participación de la pequeña y mediana empresas en el comercio externo han adquirido mayor importancia. Lo que seguramente contribuyó al crecimiento de las exportaciones de manufacturas, que en 1987 representó el 61 por ciento y para 1993 el 80 por ciento. Dicha participación se debe también al apoyo de instituciones que como Bancomext, Nafinsa, Secofi han fomentado la cultura empresarial; han otorgado créditos a través de la banca nacional para exportar. Además de tener acceso a redes de información para adquirir una visión innovadora en la comercialización, lo que les ha motivado a adquirir tecnología nueva e intercambio de información entre empresas, así como estrategias nuevas para competir con un mercado de trabajo a nivel regional, es decir empresas articuladas en cadenas productivas (producción, comercialización, servicios).

En apoyo a la pequeña y mediana empresas el gobierno ha establecido a través de Bancomext líneas de acción para ayudar al desarrollo de estas, la finalidad esta en aumentar su producción, su competitividad e incrementar su capacidad de comercio, que les permita colocas sus productos en el mercado externo. Asimismo, se promueven acciones para que las pequeñas y medianas empresas realicen adaptaciones de tecnología y capacitación de sus trabajadores, lo cual les permitirá vincularse a la gran empresa dedicada a la exportación de manera directa o siendo proveedoras de empresas que tengan potencial para exportar.

Además, los apoyos que brindas estas instituciones toma en cuenta las características internas de las empresas, es decir, son sometidos a una evaluación productiva. Actualmente con estos apoyos se ha impulsado más a aquellas empresas que han logrado insertarse a un nicho de mercado con productos originales o que se han incorporado mediante alianzas estratégicas con empresas de comercio exterior.

La participación de las diferentes instituciones ha sido significativa en los principales subsectores que captan capital foráneo e impulsan su desarrollo en la actividad exportadora como: alimentos, productos metálicos, maquinaria y equipo, productos químicos, entre otros (Secofi 1994)⁵ los efectos de la apertura comercial sobre la mentalidad de cambio empresarial han dado respuesta a las exigencias del comercio

⁵ Jiménez, T Miguel, Reestructuración productiva en México y la Globalización, UNAM Morelos, 1994, pág. 246.

nacional. Primeramente, la modernización de la planta productiva y posteriormente la inserción de dichas empresas a la competencia del comercio internacional. De hecho, desde la apertura comercial hasta el momento, la pequeña y mediana empresas han basado su crecimiento en la productividad con productos mexicanos de calidad y su penetración de estos al comercio exterior. Las empresas que han logrado sobrevivir a las exigencias, puede decirse que son aquellas que han logrado su inserción a la competencia a través de preparación técnica e iniciativa para competir.

Por otro lado, se ha mantenido vigente la perspectiva de mejorar sus condiciones para afrontar el reto que involucra la definitiva participación de las empresas en las exportaciones, fortalecer la visión comercial por parte del empresario, dar respuesta a los problemas que aquejan a la empresa para colocar sus productos en el mercado extranjero, lograr que el empresario tenga la capacidad negociadora para entablar alianzas estratégicas con empresas extranjeras, así como aumentar sus exportaciones manufactureras y que les permita mantener su permanencia en el mercado exterior.

Por tanto, es fundamental la organización de los productores y exportadores de manufacturas para participar vía empresas de comercio exterior, en el desarrollo de nuevas formas de comercialización, conocer sus necesidades de infraestructura y crear expectativas de desarrollo exportador.

Las empresas pequeñas y medianas, no pueden concurrir al mercado internacional por si solas y sus perspectivas de aumentar y mantener sólidamente el porcentaje de su actitud competitiva a nivel internacional, dependerá de su capacidad de respuesta en cuanto a producción, calidad, competencia e iniciativa propia.

- Ante el proceso de globalización comercial las economías fuertes se unieron a fin de funcionar como una economía universal, ello resultado de la presión de la coyuntura internacional, de evolución en los avances tecnológicos, del auge en los mercados internacionales y la internacionalización de las formas de producción teniendo como eje de competitividad y la calidad internacional. Con este entorno, México se inserta a este rol haciendo uso de sus ventajas como mercado “competitivo” y adaptando sus empresas incluyendo, a las pequeñas y medianas a competir de manera eficaz, sin haber hecho antes una evaluación de la infraestructura con la que venían trabajando dichas empresas.
- La apertura comercial trajo consigo diversos efectos en el aparato productivo mexicano. Las condiciones de la economía no fueron adecuadas a los problemas de atraso en la infraestructura que padecía la economía mexicana. Hubo necesidad de ejercer presión sobre el sector empresarial, necesario para enfrentar el reto comercial y asumir su papel competitivo, del tal forma que incluso las pequeñas y medianas empresas debían insertarse a la nueva realidad. Sin embargo, era evidente que no estaban preparadas para enfrentar la competencia internacional debido a la falta de cultura empresarial exportadora y la falta de experiencia en crear estrategias comerciales que les permitiera adaptarse al nuevo entorno.

- La situación económica que prevaleció al final de los años setenta y principios de los ochenta en México se caracterizó por una disminución del Producto Interno Bruto de 0.5% en 1982 a 3.8% en 1986, 1983 fue el año más drástico sobre todo para el sector industrial que retrocedió de 1.2% a -8.1%. Por otra parte se tuvo un constante déficit en la Balanza Comercial en 1978 el cuál fue de 1,926.4 millones de dólares y para 1981 el déficit fue de 5,634 millones de dólares, esto representó efectos innegables de la apertura comercial en la dinámica comercial del país.
- Es un hecho que en la década de los ochenta se dio un cambio sustancial en la economía mexicana, ante la crisis económica interna, el estancamiento productivo, el problema de pago de la deuda externa, la falta de estrategias de comercio exterior fueron factores que hicieron cada vez más vulnerable a México. Sin embargo, se respondió sin más a la coyuntura internacional, a la apertura comercial, se adoptó el proceso de desregulación arancelaria y decididamente la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles de Comercio (GATT) que marco su inserción definitiva a la internacionalización comercial.

- El modelo de sustitución de importaciones que se venía manejando en México se agotó y con ello la estrategia comercial de sustitución de importaciones primarias, así como la disminución producción de productos derivados del petróleo que dejó de tener impacto en el mercado nacional. Se adoptó la estrategia de impulsar y apoyar al máximo la producción y exportación de productos manufacturados para enfrentar el nuevo entorno comercial.
- La distribución geográfica de las pequeñas empresas y medianas empresas sobre todo del sector manufacturero, ha estado concentrada en la zona centro en un 21.4%, centro sur 13.0% y oriente, noroeste 11.5%, esto pone en evidencia que la situación se debe a su dependencia que presentan a ciertos factores entre estos son las carreteras, acceso a puertos, redes férreas, líneas telefónicas y la concentración del mercado interno entre las ciudades de mayor concentración están la Ciudad de México, Puebla, Jalisco, Veracruz, Guanajuato Michoacán y Nuevo León entre otras y por tanto se llegó a la conclusión de que a pesar de la dependencia las pequeñas y medianas empresas en estos estados, su operatividad productiva, sus características flexibilidad y adaptación no fueron atractivos suficientes para insertarse a su entorno, dado que su actitud fue pasiva y seguir trabajando en un ambiente de individualidad entre ellas mismas con un comercio exterior desigual y por tanto no se logro adaptar al empresario a la cultura exportadora, ni superar la falta de valor agregado y calidad en la producción de sus productos.

- El papel desempeñado por las empresas pequeñas y medianas en el sector exportador durante este periodo en general fue del 20%. A partir de 1988 se dio un gran impulso a las empresas dedicadas a la exportación en el que destacaron productos como alimentos bebidas tabaco, química, papel (ramas tradicionales) que tuvieron una participación en la tasa de crecimiento de 12.6% promedio anual en pasaron a un 18% de 1987-1994, otras ramas también tuvieron un gran dinamismo comercial como la textil, prendas de vestir, cuero, productos de madera, metalurgia básica, maquinaria no eléctrica y aparatos electrónico. Ello confirma que los programas desarrollados por el gobierno fueron elaborados con un gran sistema organizado y competitivo les permitió a las pequeñas y medianas empresas enfrentar el reto de la apertura comercial tuvo consecuencias que algunas desaparecieron, otras mantuvieron una supervivencia comercial y algunas otras se desarrollaron fusionándose con empresas grandes, el impacto fue fuerte pero a pesar de ello hubo una actitud pasiva por parte del empresario y el gobierno no logro la respuesta que se deseaba.
- La participación de la pequeñas y medianas empresas en la tasa de crecimiento del PIB manufacturero fue negativo de 2.9% a 7.3% durante el periodo 1982-1994 respectivamente. Esto fue resultado de su débil infraestructura para enfrentar la apertura comercial y la agresividad del comercio internacional en los precios y la calidad de los productos contra los productos mexicanos que carecieron de estos requisitos. Sin embargo algunas pequeñas y medianas

empresas sobrevivieron a la competencia con problemas de producción, difícil posicionamiento en el mercado, pero mantuvieron la actividad exportadora sobretodo del sector manufacturero y de alimentos sectores que han tenido gran relevancia.

- El sector industrial manufacturero tuvo una participación limitada la tasa de empleo y la participación de la pequeña y mediana empresa durante este periodo fue de 5% en promedio, ello se debió a que el sector industrial presento problemas de desarticulación, desintegración desigualdad comercial, incluso algunas empresas eran exportadoras ocasionales, sin una estrategia de desarrollo, y con respecto al número de establecimientos se mantuvo sin mucha variación, la pequeña empresa de 17.5% en 1980 a 16% en 1992 en promedio, y 2.9% a 2.6% para la mediana empresas. Es un hecho sobretodo para el sector manufacturero que fue el más susceptible a un proceso de modernización, no se logro aprovechar el potencial que represento la apertura comercial, dado que se mantuvieron con un bajo nivel de productividad, hubo algunas empresas que definitivamente desaparecieron, mientras que otras lograron sobrevivir pero no hubo motivación para enfrentar el reto de la competencia internacional.
- La participación de las pequeñas y medianas empresas en el sector manufacturero durante la década de los ochenta fue variada: en 1980 participo con un 28%, mientras que en 1991 fue del 27% y en 1993 fue nuevamente de 27.0%. En cuanto a las importaciones disminuyó su demanda de un 81% en 1990 a 73% en 1993 ello se debió a una baja considerable en la demanda interna.

Por tanto se pudo observar que la dinámica del comercio exterior se mantuvo gracias a soporte de los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, pero también a las instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera, a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que han estado en el eje de apoyo al empresario en capacitación, apoyo financiero, proporcionando acceso a información de mercados, brindando orientación en trámites administrativos, en la adjudicación a créditos para adquirir tecnología innovadora y lograr que al menos algunas empresas exportadoras se inserten a nichos de mercado potentes.

- La política económica implementada por el gobierno al inicio de la década tuvo como estrategia fortalecer al sector empresarial ante la competencia del mercado internacional. Para ello el gobierno desarrolló varios programas de apoyo (Programa Nacional de Fomento Industrial al Comercio Exterior PRONAFICE, y el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior PRONAMICE entre otros), enfocados a promover las exportaciones manufactureras, proyectos de modernización del aparato productivo y apoyo fiscal así como financiero, para que las empresas mantuvieran su actividad en el mercado convencidos y decididos a competir.

- Las expectativas de las pequeñas y medianas empresas para ser independientes y competitivas ante la apertura comercial a corto plazo requieren de cambios estratégicos que van desde modernización de su aparato productivo a través de programas de capacitación del personal de cada empresa, vinculación entre la planta productiva y la educación; así como incorporar valor agregado en los productos y servicios que ofrece al mercado.
Requieren de una cultura, mentalidad y visión empresarial innovadora y exportadora que sea capaz de definir estrategias para aprovechar el mercado internacional competitivo y de igual forma el mercado nacional, producir lo que los mercados externos demandan bajo condiciones de calidad.

- Por tanto podemos concluir que ante la complejidad y difícil situación en la que se adoptó y desarrollo el proceso de apertura comercial en México, los efectos negativos fueron innegables durante este periodo (1982-1994), aún más agudos para sus entes económicos entre ellos las pequeñas y medianas empresas, su incorporación al nuevo entorno y a la competencia internacional hizo más evidentes los problemas que sufrían éstas empresas: conducta tradicional e indiferencia al cambio, falta de planeación comercial, administrativa, problemas en su producción, infraestructura obsoleta y falta de cultura empresarial negociadora para poder tener acceso al apoyo financiero que el gobierno brindó a través de los programas de apoyo. Se les exigió cambio basado en

un sistema organizado y con una finalidad única modernización, competitividad y vinculación industrial con comercio internacional. Conforme avanzó el proceso de apertura comercial fue necesario adoptar necesidades específicas y a un ritmo de desarrollo adecuado a las pequeñas y medianas propiciar financiamientos, incluso su desarrollo, su modernización en su forma de producción y acceso a tecnología nueva. Se dio auge y facilidades para un verdadero desarrollo y crecimiento industrial en México durante este periodo, se diseñó un esquema de apertura comercial con medidas de participación estatal y creación de instrumentos proteccionistas que aseguraran el buen desempeño de las empresas crear las condiciones de vocación y cultura exportadora del sector industrial, se requirió de un mayor esfuerzo entre las empresas de todo tamaño, pero en particular las pequeñas y medianas empresas y el gobierno a fin de hacer posible el crecimiento verdadero de las exportaciones manufactureras. Sin embargo la situación que prevaleció durante este periodo en México fue de un constante reto con resultados negativos y no se puede negar que fue para todos: empresarios, para el comercio mismo, la economía, la población.

BIBLIOGRAFÍA

Sánchez, U. Fernando, La nueva política industrial en México en García, R. Adalberto La Política Industrial en México, Centro de Estudios Económicos, México, 1994, pág. 79.

Clavijo, Fernando, Perspectivas de la política industrial en México en García, R. Adalberto La Política Industrial en México, Centro de Estudios Económicos, México, 1994, pág. 133.

Godínez, Enciso Andrés, Diversificación de los grupos económico de México la adquisición de empresas versus las alianzas en Godínez, Turner y Anahí Velázquez Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana frente a la Reestructuración Productiva, UAM Azcapotzalco, México, 1995, pág. 177.

Gómez, Ch. Roberto, México de la apertura comercial al TLC en Godínez, Turner, y Anahí Velázquez, Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana frente a la Reestructuración Productiva, UAM Azcapotzalco, México, 199, pág. 41.

Sánchez, Fernández y Eduardo Pérez M., La Política Industrial ante la Apertura, SECOFI, N.F., y F.C.E., México, 1994, 338 pp.

García de León, C. Salvador, La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad, Diana, México, 1993.

De la Rosa, M. Juan Ramiro, El ajuste estructural en México Transición a una Economía Abierta en Turner, Vargas, y Guillermo Sánchez D., México en los Noventa, UAM, México, 1994, pág. 77.

Chauca, Pablo M., Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberalización de la economía mexicana en Turner, Vargas, Guillermo y Alfredo Sánchez México en los Noventa, UAM, México, 1994, pág. 97.

Villareal, René, Industrialización deuda y desequilibrio externo en México un Enfoque Neogestructuralista (1929-1997), F.C.E, México, 1997, pág. 679.

Gutiérrez, Roberto, La década perdida para el desarrollo una evaluación preliminar en La Economía Mexicana en la Década de los 80's, Depto. de Producción Económica, UNAM, México, 1991, pág. 25.

De la Peña, Sergio, El TLC: una larga historia en Dabbat, Alejandro México y la Globalización. UNAM, Morelos, 1994, pág 115.

Rivera, R. Miguel A., Apertura comercial y reestructuración económica en México en Dabbat, Alejandro México y la Globalización. UNAM Morelos, 1994, pág. 151.

Rivera, Miguel A., Modernización Capitalista y Crisis, CRIM UNAM México, 1997, pág. 177.

Calvo, Thomas y Méndez, L. Bernardo Micro y Pequeña Empresa en México frente a los Retos de la Globalización, CEMYC, México, 1995, pág, 263.

Huerta , G. Arturo, La Política Neoliberal de Estabilización Económica en México, Límites y Alternativas, Diana, México, 1993 , pág. 20.

Deming, Esteban, Competitividad Empresarial, Mac Graw Hill, México, 1989, pág. 129.

Villareal , René , México 2010. De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial, Diana , México, 1991, pág. 490.

HEMEROGRAFÍA

Murray, P. Ernesto, *Experiencias de desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria* en Comercio exterior, Vol. 43 #6, junio de 1993 BANCOMEXT.

Solleito, José.L y B. Olmedo, *Política industrial, innovación y pequeña y mediana empresas* en Comercio exterior, Vol. 48 #7, julio de 1998 BANCOMEXT.

Mungaray, Torres Ernesto, *Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y medianas en México* en Comercio Exterior, Vol. 47 #1, enero de 1997 BANCOMEXT. pág. 147.

Lecuona, Ramón, *Reforma estructural, movimiento de capital y comercio exterior en México* en Comercio Exterior, Vol. 46 #2, febrero de 1996 BANCOMEXT pág. 87.

Cervantes, G. Jesús A., *Cambio Estructural en el sector externo de la economía mexicana* en Comercio Exterior, Vol.47 #2. febrero de 1996 BANCOMEXT pág. 239.

Simoneen, A. Humberto, *Repercusiones de la crisis en el comercio exterior de México* en Ejecutivos de Finanzas, No. 11, México, 1998, pág. 8.

Serrano, Cruz Alejandro, *Competitividad Internacional: Su aplicación a la pequeña y mediana empresa*, Folleto serie de datos técnicos, julio 1997, pág. 4. SECOFI.

DOCUMENTOS

Censos Económicos 1989 instituto Nacional de Estadística y Geografía Industrial (INEGI).

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, pag. 42