



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA MICROEMPRESA MANUFACTURERA
¿UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO?
1994-2004

TESINA:

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA:

ALFREDO CORREA HERNANDEZ

ASESOR

LIC. ALBERTO VELAZQUEZ GARCIA



CIUDAD UNIVERSITARIA

JUNIO 2010



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.

***“El éxito debe medirse, no por la posición
a que una persona ha llegado
sino por su esfuerzo por triunfar”***

Booker Taliaferro Washington (1856-1915)

AGRADECIMIENTOS

A Dios. Por que siempre estas en cada momento de mi vida.

A mi madre. Por ser una luchadora y triunfadora, y por que siempre serás el motivo de muchas metas, gracias Lupe eres la mejor.

A mi padre. Por que siempre me apoyas aun cuando no estas de acuerdo, gracias por creer en mí y estar siempre cuando te necesito. Te quiero y admiró mucho Papá.

A mis hermanos Mario, Susana e Ivette. Son piezas importantes de este esfuerzo y de mi vida, gracias por respetar, los quiero mucho.

A Leonardo Santamaría. Tus consejos, tus regaños, tus alientos en los momentos más difíciles son los que me han ayudado a llegar hasta aquí. Eres un ser especial, gracias por enseñarme a luchar.

A mis sobrinos Alan, Aldo y Guillermo. Porque son parte de mí y espero lleguen muy lejos en sus vidas.

A la Facultad de Economía-UNAM. Por todo el conocimiento que imparte y sobre todo por esperar a esta culminación, gracias a cada uno de mis maestros y de mis compañeros.

A mis amigos. Por esos momentos felices que hemos pasado juntos, sin ustedes el camino hubiese sido más complicado.

A mi maestro Alberto Velázquez García. Por tus consejos, enseñanza y paciencia.

Gracias a todos aquellos que han estado conmigo en las buenas y en las malas, mis tíos, primos, sobrinos, compañeros.

Y en particular a mis abuelos Bonifacio, Aida, Ricardo y Dominga, y mi tía Celia por cuidarme desde arriba, y ti chonga por ser tu consentido.

ÍNDICE

PROTOCOLO DE LA INVESTIGACIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
OBJETIVO GENERAL	
OBJETIVOS PARTICULARES	
HIPÓTESIS	
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA MICROEMPRESA	
1.1 CONTEXTO HISTÓRICO	5
1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS	9
1.3 PROBLEMÁTICA GENERAL DE LAS MICROEMPRESAS	13
1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS MICROEMPRESAS	19
CAPÍTULO II. LA MICROEMPRESA MANUFACTURERA 1994-2004	
2.1 LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1994-2004	23
2.2 LA MICROEMPRESA Y SU PARTICIPACIÓN EN LA MANUFACTURA	27
2.3 LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, LA MICROEMPRESA Y LAS EXPORTACIONES	34
CAPÍTULO III. EL ESTADO COMO IMPULSOR DEL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS	
3.1 EL PAPEL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS. (POLÍTICA INDUSTRIAL)	41
RECOMENDACIONES	52
CONCLUSIONES	54
BIBLIOGRAFÍA	58
ANEXO ESTADÍSTICO	60

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Qué y cuáles han sido los factores internos y externos que la microempresa manufacturera mexicana se ha enfrentado a partir de la apertura económica (1994), y que han determinado que estos negocios no hayan sido capaces de consolidarse como una alternativa viable para el desarrollo y crecimiento de México?

OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento de las microempresas manufactureras, para conocer si estos negocios han logrado una participación importante dentro de la economía, a partir del periodo de apertura económica registrado en México en la década de los noventa.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Investigar las características, estructura y organización de las microempresas, en el periodo 1994-2004.
- Conocer el desarrollo y participación de las microempresas manufactureras en el total de la industria, y su impacto en la economía global.
- Estudiar la importancia del Estado como eje impulsor del desarrollo y crecimiento, y el impacto de los programas gubernamentales, dentro del desarrollo y crecimiento de las microempresas.

HIPÓTESIS

Las microempresas manufactureras no lograron consolidarse como un eje alternativo de desarrollo ante los cambios suscitados por el proceso de apertura económica, aún cuando este modelo contemplaba como impulsor de la economía al sector manufacturero, debido, entre otros aspectos, por la falta de planeación por parte de los propietarios y del Estado, el uso en sus procesos productivos de tecnología obsoleta, la poca calificación de la mano de obra ocupada, y el poco acceso a la información sobre apoyos y programas gubernamentales existentes.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo expone la problemática que enfrenta la microempresa manufacturera ante los cambios estructurales registrados en México, principalmente al inicio de la década de los noventa, una apertura comercial iniciada y promovida desde los países desarrollados impactando con sus políticas y nuevas normas económicas en los países subdesarrollados, y por ende en sus relaciones industriales, comerciales y empresariales. Problemática que diversos autores han estudiado y, con ayuda de estos nos enfocaremos a tratar de agrupar y resumir dichas opiniones para comprobar que estos micronegocios, pueden y deben jugar un papel más preponderante en la vida económica del país, donde en conjunto Estado y propietarios tienen que retroalimentarse para lograr el objetivo.

La manufactura proveniente de los micronegocios en México, se ha caracterizado por su poca diversificación en cuanto a sus productos y el poco valor agregado en ellos. Así mismo se puede asegurar, que del total de la producción manufacturera, un alto porcentaje proviene de los negocios familiares, y estos se caracterizan por no contar con una alta tecnología a su disposición, poco acceso a los créditos, tanto públicos y privados, mano de obra no especializada y la mayoría de las veces los propietarios manejan estos negocios de una manera empírica y en ocasiones estos negocios sirven como maquiladores o proveedores de materias primas para las grandes empresas, o bien su producción acaba en mercados informales ya que la gran carga fiscal los ahogaría e irremediamente desaparecerían, así mismo son tantas las microempresas, que se enfrentan a una alta heterogeneidad aún cuando sus productos podrían ser similares; por ende, la presencia de estos en el exterior ha sido poco, aunado a que las dinámicas ramas de la economía están monopolizadas por las grandes empresas, propiciado principalmente por la mala aplicación de políticas económicas que ayuden a los micronegocios.

Teniendo en cuenta lo anterior, es poco probable que al enfrentarse a un mundo globalizado y que constantemente se desarrollan nuevas tecnologías y por ende nuevos productos, los cuales han venido a desplazar a aquellos que tenían un tipo de producción/consumo tradicional, las microempresas logren subsistir bajo estas condiciones. Es importante hacer un

cambio estructural de fondo hacia dentro de ellas y hacia sus relaciones ínter-productivas con las demás empresas, y donde el Estado debe jugar un papel importante en dicho proceso.

Se podría pensar en un óptimo desarrollo de las microempresas sea el pasar de pequeños negocios a grandes consorcios, eso vendría con una maximización de todos sus componentes. Pero esto no es así, el tamaño óptimo de una empresa no es aquel conglomerado con grandes influencias sobre las demás y sobre el mercado, sino que lo que debe existir son escalas y formas de organización, gestión y producción apropiadas para cada actividad, teniendo como propósito la eficiencia, atributo que es imprescindible para lograr una participación equitativa en el contexto de un comercio internacional cada vez más competitivo.

CAPÍTULO I

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS MICROEMPRESAS

(...)En México, las micro y pequeñas empresas representan el 99 por ciento del número de establecimientos y el 78 por ciento del empleo. Su capacidad de adaptación a los frecuentes cambios económicos, financieros y tecnológicos debe ser elemento fundamental para incrementar la competitividad del aparato productivo nacional...sin embargo, el proceso de reestructuración productiva de este sector ha enfrentado importantes obstáculos que han menguado su capacidad de respuesta y de generación de empleo.¹(...)

1.1 CONTEXTO HISTÓRICO

(...)Desde 1983, la economía mexicana vive un proceso de transformación basado en la desregulación y reducción de la participación del Estado en la economía, la liberalización de las relaciones económicas con el exterior y la entrada de la entronización de la iniciativa privada como motor y principal impulsor de la dinámica económica.² (...)

En este apartado abordaremos el contexto histórico, el cual dio origen a los cambios que se iniciaron en México en la década de los noventa.

El modelo sustitutivo de importaciones impulsó el crecimiento de la economía mexicana durante más de dos décadas, colocó a la industria como eje de acumulación de capital, principalmente con la producción bienes de consumo no duradero e intermedios y en menor medida los bienes de capital; desarrolló el sector servicios; impulsó en cierta medida el empleo e incrementó los salarios reales, alterando la estructura social, aumentando y diversificando el consumo. Pero dicho proceso fue incapaz de crear un verdadero sistema productivo nacional coherente e integrado.

Así mismo la existencia de un mercado sin competencia externa desalentó la creatividad empresarial y la competitividad. El empresario carecía de accesos a insumos de calidad en el exterior, lo que ocasionó a que se creará una estructura productiva sobredimensionada en muchos sectores, no especializada en otros, y con rezagos tecnológicos en la mayoría de los sectores.

¹ Palabras de Herminio Blanco, Secretario de Comercio y Fomento Industrial 1994-2000, en el foro “Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”.1995.

² Huerta Q., Rogelio. “La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México” en Investigación Económica N. 211, enero-marzo de 1995, F.E.-UNAM. Pág. 69.

Muchas veces, la calidad no correspondía al precio, o bien, el precio era mucho más de lo que se ofrecía, por lo tanto, así de igual manera era imposible colocar dichos productos en el exterior. El consumidor nacional era cautivo de esa política, dando lugar a un gran auge a las prácticas ilegales en la importación y venta de productos en los mercados informales.

En esas condiciones, ni el empleo ni el salario, los cuales habían sufrido un incremento considerado, no lo podían hacer sanamente, ya que dicho incremento hacia cada vez más notables las incoherencias del modelo.

Así mismo, al no poder crear una base tecnológica propia, bienes de capital que generaran otros bienes, ni una base interna de acumulación de capital, la sustitución paso de importar manufacturas finales a otras más costosas como bienes intermedios y de capital; así la industria nacional fue incapaz de generar mediante las exportaciones no petroleras, las divisas que exigía su propia reproducción, dependiendo totalmente de las innovaciones y adelantos tecnológicos del exterior, dejando a la industria nacional en un rezago cada vez mayor.

Este sesgo anti-exportador siguió incrementándose, así en 1970 el déficit presupuestal del sector público y el déficit en la balanza en cuenta corriente representaban el 3.8 por ciento y el 1.3 por ciento del PIB, respectivamente, el déficit comercial se concentraba primordialmente en grandes empresas mexicanas y extranjeras que operaban en las ramas más dinámicas, a diferencia de las pequeñas y medianas empresas que utilizaban preferentemente insumos nacionales

Paralelamente a la crisis que se empezaba a formar al interior de la economía, se dio un aumento inesperado de las reservas probadas de petróleo, convirtiendo a México en uno de los principales exportadores del hidrocarburo. A partir de 1973, se registro a nivel mundial un incremento sostenido de los precios del petróleo, dando así la oportunidad de que las divisas crecieran de manera importante; pero de igual forma se le dio al petróleo todo el peso del desarrollo del país. La economía mexicana se petrolizo, la participación de este sector en las exportaciones totales paso de aportar el 0.8 por ciento en 1974 al 71.3 por ciento (58 por ciento si se contempla únicamente la exportación de crudo), en 1980.

Los ingresos por el alza de los precios del petróleo influyó en la disponibilidad de créditos de México ante los organismos internacionales. Donde los encargados de la política económica, viendo esas “ventajas” aprovecharon el auge dando inicio a proceso de endeudamiento hasta convertirse en impagable; el endeudamiento externo se incremento como consecuencia del acelerado papel del estado en el financiamiento interno.

Ya para finales de la década de los setenta eran claras las dificultades para proseguir con el modelo, el mercado interno se había saturado, la concentración de capital y del ingreso era evidente, el mercado, básicamente, era sostenido por una porción cada vez menor de consumidores, los cuales disfrutaban de ingresos altos. Teniendo todas estas contradicciones internas y con un deterioro internacional de los precios del petróleo en 1981, *la crisis de la deuda* hizo su aparición a finales de 1982. El gobierno ante el agotamiento de las reservas, se declara como imposibilitado de cubrir el servicio de la deuda, los capitales empiezan una migración en masa por lo que, y tratando de contener la crisis se declara la expropiación de la banca.

Se incorporaron, así los cambios significativos en la política económica como parte de un proceso de transición de promoción de exportaciones. Dichos cambios tenían que superar aspectos económicos, políticos, legales y sociales.

La estrategia gubernamental se basó en los diferentes mecanismos de mercado: disminución de la inflación y de las actividades económicas y sociales del gobierno y reducción de su déficit fiscal, eliminación de mecanismos comerciales proteccionistas, ubicación del sector privado como eje de crecimiento nacional con subsecuentes privatizaciones masivas de empresas públicas y tipos de cambio en equilibrio, y adicionalmente el gobierno inicio un proceso de renegociación de la deuda externa. La garantía de la fuerza de trabajo barata constituían un elemento fundamental de esta estrategia.

Estos elementos aumentarían el potencial de crecimiento, específicamente el ritmo de crecimiento del capital y de las tasas de aumento de la productividad, y facilitarían la transición hacía un patrón de crecimiento industrial que aumentaría el crecimiento económico global.

El objetivo era básico, convertir el sector manufacturero en el eje de la recuperación económica. Se daba inicio a lo que posteriormente se le denominaría el modelo neoliberal.

La apertura comercial fue sin duda la medida más importante en cuanto a su efecto en la economía en general y en la industria manufacturera en lo particular. En julio de 1986, México firmó el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles ³ (GATT- General Agreement on Tariffs and Trade por sus siglas en inglés), a partir de esa fecha el país rebasaría por mucho las metas fijadas por ese organismo en cuestión de apertura económica.

Las empresas, sobre todo las grandes, reorientaron sus actividades hacia la exportación. Las exportaciones no petroleras crecieron 18.1 por ciento durante el período de 1983 a 1987. el peso de las exportaciones en el PIB se incremento del 8.4 por ciento en 1981 al 15.6 por ciento en 1987. Los productos exportados más destacados son: automóviles y camiones, autopartes, resinas sintéticas, plásticos, fibras artificiales y equipo electrónico.

Los cambios planteados presentaron algunos resultados positivos, después de un largo proceso de transformación, ajuste, confrontación y crisis. Sin embargo, se puede decir que los cambios estructurales desde 1982 se ha venido dando en varios subperíodos: El primero abarca 1983 a 1987, donde la transición hacia una economía más abierta se da bajo una política de protección homogénea; el segundo período comprende de 1988 a 1994, a partir de una estructura esencialmente abierta en la que ya opera abiertamente el nuevo modelo aplicado, se nota un crecimiento excepcional de las exportaciones manufactureras y una activa inserción en las cadenas productivas en escala internacional. Por último se marca el tercer período de 1995 - 2000, donde se puede decir que el modelo sufre su primer gran crisis, la economía entra en una muy dolorosa

³ El GATT es un tratado multilateral, creado en la Conferencia de La Habana, en 1947, firmado en 1948, por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias, y está considerado como el precursor de la Organización Mundial de Comercio (1994). El GATT era parte del plan de regulación de la economía mundial tras la Segunda Guerra Mundial, que incluía la reducción de aranceles y otras barreras al comercio internacional.

crisis, principalmente financiera, que repercute directamente en la producción y en las exportaciones.

1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Las empresas tradicionalmente se han organizado según su actividad económica (financiera, comercial, industrial, etc.); en contraste, en este nuevo horizonte político-económico, factores como el tamaño de las empresas, la región en la que operan y sus capacidades tecnológicas tienen mayor importancia y afectan tanto la forma, las funciones y la naturaleza de las organizaciones empresariales, como el sistema de representación e intermediación de intereses del sector privado en su conjunto.

El crecimiento en el tamaño, la diversidad y complejidad de las organizaciones constituye un rasgo característico de la historia contemporánea, una diversidad de factores como los políticos, económicos, tecnológicos, demográficos, étnicos, etc., impulsaron la estructuración de los conglomerados de recursos (humanos, tecnológicos, económicos, materiales y técnicos), que actualmente desarrollan la actividad de intercambio en las sociedades.

Como ejemplo, se encuentran las empresas; pequeñas, medianas, grandes las cuales están inmersas en todos los aspectos de la actividad diaria de cada uno de nosotros. Desde el punto de vista industrial, comercial, de salud, social, cultural, etc., estas organizaciones constituyen uno de los logros sociales y económicos del hombre. Su estudio y comprensión dieron origen a que grandes pensadores se dedicaran al estudio y análisis de la administración eficiente y eficaz, de las empresas (desde su inicio como pequeños negocios familiares hasta lo que hoy son los grandes conglomerados) a través del tiempo.

Pero estos estudios sobre el funcionamiento, desempeño, organización de las empresas están y han estado determinados por el entorno en que se desenvuelven. Dichos factores se pueden clasificar en macro y micro.

El macroentorno esta constituido por los factores que indirectamente afectan al funcionamiento de las empresas, donde ante los cambios solo pueden adaptarse, por ejemplo ante una devaluación de la moneda, la inflación, política fiscal factores internacionales, etc.

El microentorno se conforma por los individuos, grupos y organizaciones específicos con las que las empresas tienen relaciones directas y activas, es la parte en las que las empresas tienen algún impacto, repercusión o influencia. Por ejemplo, si las empresas aumentan sus precios se afecta directamente la demanda o si aumenta sus compras de insumos puede inducir a los proveedores a ampliar su producción.

Por lo tanto las condiciones macro son las mismas para todas las empresas, pero no así sus repercusiones en cada una de ellas, en como las enfrentan son parte del entorno micro. La diferencia entre macroentorno y microentorno no siempre es muy clara y ambos medios frecuentemente están estrechamente ligados. Se considera que las compañías de más éxito son aquellas en las que los administradores (o propietarios) son capaces de desarrollar estrategias apropiadas a las características del medio y de derivar de éstas diseños organizacionales y procesos internos acordes a los requerimientos de su aplicación.

Ahora la justificación de subdividir a las empresas por tamaño radica en el hecho de que entre éstas existen diferencias de diversa índole como son los niveles de inversión, empleo, tecnología, organización, actividad, producción, etc. Con su agregación se busca formar estratos más o menos homogéneos para fines de presentación ya sea para formar estadísticas, para facilitar su estudio, para formular leyes y programas de apoyo y promoción.

Sin embargo cabe señalar, que dicha homogeneidad de cada estrato es parcial debido a que las variables de estratificación no varían entre un estrato a otro, dificultándose su estudio por tamaño, tipo y actividad.

Es tradicional que los establecimientos que no forman parte de la gran industria, se les agrupe siempre como micro, pequeños y medianos (MIPYMES), Sin embargo, recientemente se

ha segmentado el estudio y se le ha dado su lugar a cada tipo y tamaño de empresa, agrupándose por rama, tamaño, número de empleados tratando de que la homogenización sea mejor para fines de estudio (y por lo tanto para fines de fomento).

Pero también debemos tener en cuenta que cada país se estratifican de diferente manera a las empresas, muchas veces, y en consecuencia de su política industrial. Por ejemplo en Estados Unidos y Alemania se considera mediana y pequeña empresa a aquellas que emplean menos de 500 personas, en Japón a la que ocupan menos de 300; en Chile se reduce a 50 ocupados y en Trinidad y Tobago se consideran medianas y pequeñas aquellas hasta con 25 empleados.⁴

En México la conceptualización oficial con el que se agrupa a las empresas, ha variado en los últimos años, hasta el 30 de marzo de 1999, la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), clasificaba a las empresas mexicanas de acuerdo con el número de trabajadores y sus ventas anuales, quedando de la siguiente manera: **(cuadro 1)**

CUADRO 1
CLASIFICACION DE LAS MICROEMPRESAS
HASTA 30 DE MARZO DE 1999

TAMAÑO	N. DE EMPLEADOS	VENTAS ANUALES (PESOS)	
		DE	HASTA
MICRO	1 A 15	-	900,000.00
PEQUEÑA	16 A 100	900,001.00	9,000,000.00
MEDIANA	101 A 250	9,000,001.00	20,000,000.00
GRANDE	MAS DE 250	MAS DE 20,000,000.00	

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A INFORMACION DE LA SECOFI, ACTUALMENTE SECRETARÍA DE ECONOMÍA

⁴ García de León Campero, Salvador. “La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad” Edit. Diana, México, 1993. Pág. 26-27.

Pero a partir de esa fecha, y hasta diciembre de 2002 la clasificación se orientaba a agrupar por número de trabajadores y al sector de actividad en que se ubican, pero sin considerar el monto de sus ventas anuales quedando de la siguiente manera: **(cuadro 2)**

CUADRO 2
CLASIFICACION POR SECTOR DE ACTIVIDAD
DE MARZO DE 1999 A DICIEMBRE DE 2002
NUMERO DE EMPLEADOS

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	1 A 30	1 A 5	1 A 20
PEQUEÑA	31 A 100	6 A 20	21 A 50
MEDIANA	101 A 500	21 A 100	51 A 100
GRANDE	MAS DE 501	MAS DE 101	MAS DE 101

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE ISABEL RUEDA PEIRO " LAS MICRO, PEQUENAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO EN LOS ANOS NOVENTA", UNAM, MEXICO 2001.

En el año 2002 fue presentada una nueva clasificación oficial y que publicada en el Diario Oficial de la Federación en diciembre de ese mismo año, donde se aprecia que el rango de trabajadores para los tres sectores disminuye, quedando a 10 trabajadores para el caso de las microempresas: **(cuadro 3)**

CUADRO 3
CLASIFICACION POR SECTOR DE ACTIVIDAD
A PARTIR DE DICIEMBRE DE 2002
NUMERO DE EMPLEADOS

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	1 A 10	1 A 10	1 A 10
PEQUEÑA	11 A 50	11 A 30	11 A 50
MEDIANA	51 A 250	31 A 100	51 A 100
GRANDE	MAS DE 251	MAS DE 101	MAS DE 101

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE INEGI, CENSO ECONOMICO 2004

Como dato adicional podemos mencionar que el 30 de junio del 2009 la Secretaría de Economía publicó la última actualización a estas clasificaciones para los diferentes tipos de empresas, se puede observar que en esta nueva clasificación se pondera entre el número de empleados y las ventas anuales, así como también se hace diferencia entre sectores. **(cuadro 3.1)**

CUADRO 3.1
CLASIFICACION DE LAS MICROEMPRESAS
A PARTIR DEL 30 DE JUNIO DE 2009

TAMAÑO	N. DE EMPLEADOS			VENTAS ANUALES (PESOS)	
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	DE	HASTA
MICRO	1 A 10			-	4,000,000
PEQUEÑA	11 A 50	11 A 30	11 A 50	4,000,001	100,000,000
MEDIANA	51 A 250	31 A 100	51 A 100	100,000,001	250,000,000
GRANDE	MAS DE 250	MAS DE 100	MAS DE 101	MAS DE 250,000,000	

FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA

1.3 PROBLEMÁTICA GENERAL DE LAS MICROEMPRESAS.

A continuación se describen los principales problemas mas comunes a los que se enfrentan las microempresas:

Compras:

- Por la reducida escala y la eventualidad de sus adquisiciones de insumos no tienen los medios ni la capacidad de negociación para obtener las mejores condiciones. Así mismo, las microempresas que utilizan materias primas, materiales y componentes importados se enfrentan a un alto costo derivado de los aranceles existentes.
- No cuentan con un plan de calidad con los proveedores, por lo que no se forman alianzas y relaciones para obtener beneficios en común.

Administración:

- En general, las microempresas ignoran las técnicas modernas de organización, gestión y contabilidad. Muchos negocios desconocen las leyes y reglamentos que norman sus actividades y operan informalmente, con lo que evaden el pago de impuestos.
- El uso de programas modernos de computo se limita a aplicaciones administrativas de baja complejidad.
- La información que utilizan es obsoleta y utilizan fuentes convencionales.
- No cuentan con un departamento de recursos humanos especializado en aspectos como reclutamiento y capacitación.
- No hay un desarrollo de métodos para corregir problemas, estos son abordados de una manera empírica y sobre la marcha.

Producción, mano de obra y calidad de los productos:

- Sus máquinas, equipos y herramientas son en general escasos, además de obsoletos. Puede decirse que emplean tecnología caduca y carecen de información sobre las novedades disponibles.
- Baja eficiencia en la mano de obra directa e indirecta.
- Es común que el personal de estas empresas sea inestable y carezca de calificación, reciba bajas remuneraciones y tenga una productividad muy baja.
- Más del 40 por ciento de las microempresas tienen excesivo tiempo ocioso en sus instalaciones, por lo que la producción es poca.
- La mano de obra empleada es altamente rotativa y hay un alto grado de ausentismo, básicamente por los niveles bajos de remuneración que ofrecen las micro, falta de capacitación y en la mayoría no otorgan las mínimas prestaciones en cuestión laboral.
- Es común que sus diseños no se ciñan a normas de calidad ni los sometan a certificación.

Dueños:

- Los propietarios de las microempresas son “todólogos” y “hombres orquesta”, que lo mismo realizan los trámites, son representantes de compras y ventas, visitan clientes o reparan las máquinas.

- Un alto porcentaje de los propietarios no cuentan con un nivel de estudio alto, la gran mayoría solo cuentan con primaria terminada.
- El principal motivo para abrir un micronegocio es la subsistencia, ya que o no encuentran un trabajo, o bien fueron despedidos y utilizan lo de su liquidación para aperturar un negocio familiar.

Comercialización:

- Sus mercados generalmente son locales y están constituidos por la población de menos recursos. Sin embargo, parte de las ventas se destinan a consumidores intermedios. Como la escala de producción es pequeña, tienen poco poder de negociación y rara vez exportan.
- Utilizan criterios técnicos y simples para fijar el precio de sus productos.
- No hay una cultura del uso de la mercadotecnia para promover sus productos.

Crédito:

- Para las microempresas el crédito es casi inalcanzable. Las tasas de interés son altas y muchas veces no son sujetos de crédito porque carecen de las garantías necesarias que exigen los bancos, y los trámites muchas veces son demasiados. Así mismo la banca comercial y de fomento carecen de verdaderos especialistas que conozcan el tema de los pequeños negocios, además de que se enfrentan a trámites excesivamente engorrosos y complicados.
- Las micro no se acercan a las instituciones gubernamentales para utilizar los apoyos ofrecidos de crédito y fomento por considerarlos de alto costo o de mucha complejidad.

Asociacionismo:

- Por lo general no están afiliadas a las organizaciones empresariales, salvo cuando ello es obligatorio. Tampoco consideran la posibilidad de alianzas con otros negocios de características similares.

Política Fiscal:

- La carga fiscal es excesiva, desalentando la formación de nuevas empresas, al mismo tiempo que ahoga las ya existentes aumentando sus costos. No existe una estructura fiscal diferenciada, quede tratamiento especial a las empresas según su tamaño, sumándose la inexistencia de estímulos fiscales, lo que genera que muchas empresas evadan impuestos y vivan en la informalidad.

Problemas de Información.

- La información existente sobre instrumentos de apoyo a las MIPYMES, no es conocida por los propietarios de estas empresas, desaprovechando programas públicos y privados enfocados a difundir información sobre diversos temas de alta importancia como son oportunidades en mercados extranjeros, marco jurídico para invertir, procedimientos de importación y exportación, uso de suelo, etc.

Asistencia Tecnología:

- La mayoría de los apoyos que ofrecen las Universidades y centros de investigación son soluciones poco adecuadas al funcionamiento de las microempresas, ya que son pensadas en procesos productivos utilizados por las grandes empresas. Existe nulo apoyo a la adquisición de tecnología de punta.

Excesiva regulación en los tramites gubernamentales:

- La excesiva regulación es un lastre para la competitividad, la inversión, la producción y el empleo, para cualquier tipo de empresa, haciendo fundamental una reestructuración por parte del gobierno para aplicar una política de simplificación adecuada para cada tipo de empresa.

Las microempresas son las más afectadas por esta cantidad de trámites a que se enfrentan para poder formalizar o iniciar un negocio, ya que les generan altos costos que desalientan al propietario, y que lo llevan a trabajar en la informalidad, o bien a ser parte de la gran corrupción existente dentro de la burocracia en cualquier nivel de gobierno.

*(...) Algunos esfuerzos por combatir la excesiva regulación se dieron a mediados de la década de los noventa, principalmente en el ámbito federal. En 1995 se firmó el Acuerdo para la Desregulación de la Actividad Empresarial (ADAE), y una enmienda a la Ley Federal de Procedimientos Administrativos (LFPA), que entró en vigor en 1996. Estas reformas marcan el inicio de la institucionalización de la reforma regulatoria en el nivel federal (...)*⁵

Con la puesta en marcha de estas disposiciones entre 1996 y 1996 se logró reducir 45% los trámites empresariales para apertura, formalización e inicio de operaciones de una empresa.

Pero estas medidas no deben depender únicamente del ámbito federal sino deben estar involucrados los gobiernos estatales y municipales. Por lo que de acuerdo a la Ley Federal de Procedimientos Administrativos, y tras su primera modificación en el año 2000 se crea la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), que dentro de una de sus principales líneas de acción es brindar asesoría a Estados y Municipios en el desarrollo de proyectos tales como:

- Regulación estatal o municipal en materia de mejora regulatoria.
- Creación de registros estatales y municipales de trámites y servicios.
- Elaboración de acuerdos abrogatorios de disposiciones administrativas estatales o municipales obsoletas.
- Simplificación de trámites administrativos.
- Elaboración y aplicación de metodologías para preparar manifestaciones de impacto regulatorio.
- Evaluación de diagnósticos y propuestas de mejora regulatoria sobre sectores específicos.
- Desarrollo de Sistemas de Apertura Rápida de Empresas.
- Capacitación de recursos humanos para el desarrollo de acciones de mejora regulatoria.
- Seguimiento y evaluación de las acciones de mejora regulatoria.

⁵ Tamayo, Rafael y de Haro Antonio. “ El proceso de mejora regulatoria en el municipio urbano mexicano: una primera aproximación.” En Gestión Y Política Pública. Vol. XIII, número 2, II semestre de 2004.

La COFEMER es la encargada del Registro Federal de Trámites y Servicios (RFTS) y que contiene el universo de trámites y servicios del Gobierno Federal, con excepción de los de índole fiscal, y los encargados de por la Secretaría de la Defensa Nacional y Marina. A partir de su integración formal el 19 de mayo de 2003, y de conformidad por la LFPA, sólo aquellos trámites y servicios federales inscritos en el RFTS pueden ser aplicados por las dependencias y organismos descentralizados. Entre sus principales logros en el periodo de 2000-2004 es que se lograron eliminar 99 trámites de un total de 2,937 registrados a julio de 2004; y se logró mejoras en 123.

Otros:

- La inseguridad pública es un factor que golpea fuertemente a los pequeños negocios, ya que el pagar por seguridad privada, o sufrir de asaltos genera un incremento en sus costos.

- Las políticas económicas e industriales de los últimos años han apostado demasiado a los capitales extranjeros y hacia los mercados de exportación, descuidando por un lado el mercado interno y por otro la elaboración de programas integrales para promover a las micro (y las MIPYMES en su conjunto) en el exterior, lo que las hace vulnerables a la entrada de empresas externas con capacidades de producción muy bien desarrollados.

Como podemos observar la problemática de las micro es muy complejo y básicamente se puede resumir en falta de capacitación tanto de los dueños como de la mano de obra, ausencia de planeación, uso de tecnología obsoleta y el poco acceso a la información gubernamental sobre apoyos y financiamientos, aunado a la burocracia y corrupción existentes.

En el siguiente apartado abordaremos los principales rasgos estructurales y organizacionales de la microempresa.

1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS MICROEMPRESAS

Según datos de un estudio analítico, realizado en 1996 sobre las características y estructura de la microempresa, llevado a cabo en conjunto por Nacional Financiera (Nafin) y el Instituto Nacional de Geografía e Historia (INEGI), y en la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación aplicada por la Secretaria del Trabajo y Previsión social en conjunto también con el INEGI en el 2002, y un estudio de Salvador García de León⁶, se resaltan los siguientes datos:

El tiempo de vida de las microempresas era que el 21.8 por ciento de los micronegocios en general sobrevivían tan solo de uno a tres años; 48.4 por ciento no mas de de cinco años; y el 30.8 por ciento lograban sobrevivir hasta mas de diez, reforzando su posición en el mercado y pasando a hacer pequeñas empresas. Esto demuestra que una inmensa cantidad de empresas micro que se inician desaparecen muy pronto.

Por el lado de la antigüedad de los que ya están establecidos y en relación a años de operación, en 1992 el grueso de los establecimientos tenían por lo menos entre 4 y 15 años de haber sido creados, ya que de un total de 120,843 microempresas el 46 por ciento se encontraba en este rango; en el año 2001 el porcentaje fue de 58 por ciento para el mismo rango de años, cabe resaltar que para el caso de los micronegocios con más de 26 años en adelante el promedio es de 10 por ciento.

En lo que respecta a las características de los propietarios de los micronegocios se tiene que en 1996, el numero de dueños de éste tipo de empresas en el total fue poco más de los 3 millones 638 mil de los cuales se identificaron de la siguiente forma: por 16 por ciento eran patronos, 80 por ciento trabajadores por su cuenta, y solo 4 por ciento eran socios. Como se observa en las cifras anteriores la mayoría de los negocios sostienen una sola familia sin absorber mano de obra del mercado laboral.

⁶ García de León Campero, Salvador. “Los Micronegocios en México, en el umbral del tercer Milenio” en Administrate Hoy N.6, Año III, México, Enero de 2001.

Entre las principales razones que se tienen para instalar un negocio propio se tienen, según orden de importancia, la búsqueda de ingresos superiores a los obtenidos como asalariado, la necesidad de complementar el ingreso familiar, por encontrarse desempleado, por despido o recorte de personal, por tradición familiar, por facilidades de horario entre otros.

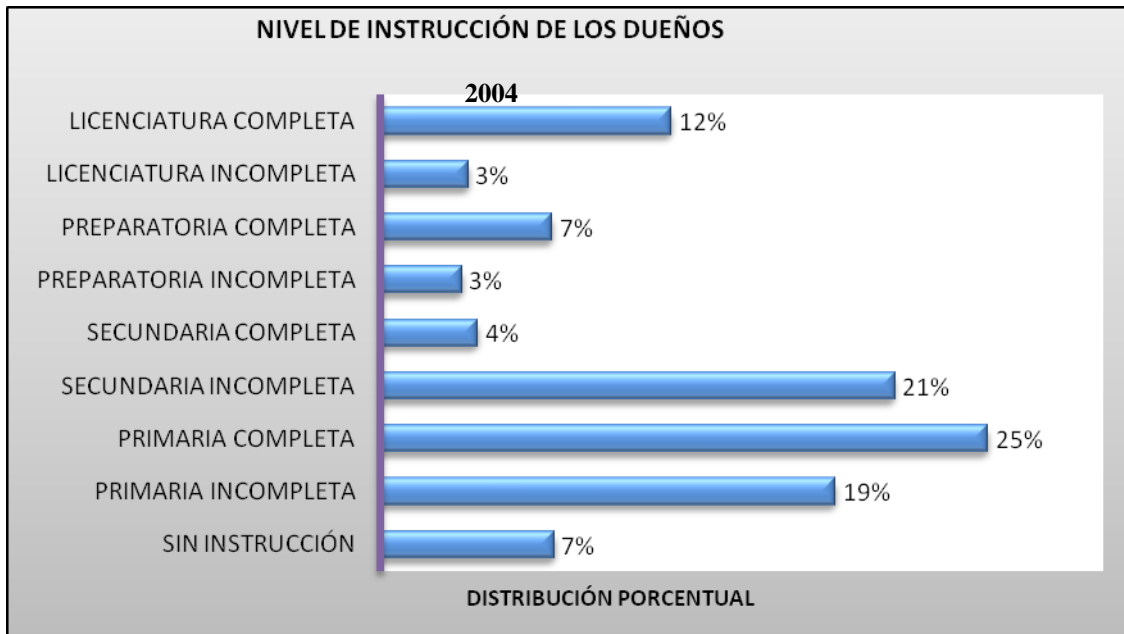
Como dato adicional tenemos que por actividad inmediata anterior de los nuevos emprendedores el 72 por ciento de estos habían sido asalariados y 3 por ciento no asalariados; 17 por ciento pertenecía a la población económicamente inactiva, y los que buscaban por primera vez empleo; el 8 por ciento restante habían sido patrones anteriormente.

Los datos anteriores nos muestran que la mayoría de los casos los fundadores de los micronegocios los crearon por motivos de tipo económico, ya sea por los bajos ingresos obtenidos en sus trabajos como asalariados, haber sido despedidos o separados de su puesto de trabajo, por aportar un ingreso extra al hogar o bien por no encontrar trabajo.

Es importante resaltar que adentro de los negocios micro la mayor parte del personal ocupado no recibe remuneración alguna ya sea porque solo es el propietario el que labora, o bien, se ocupa al conyugue, hijos u otros familiares a los que no se los otorga pago por sus servicios. Basándose en el censo económico de 2004 levantado por el INEGI, podemos observar esta características: de un total de 3, 860,137 personas ocupadas dependientes de la razón social de los establecimientos manufactureros el 12 por ciento no recibieron remuneración por sus servicios, y al desglosar este dato por tamaño de establecimiento la microempresas absorbieron el 93.6 por ciento de las personas que no recibieron pago, en comparación con la gran industria que solo registra un 0.6 por ciento.

En cuestión del nivel de instrucción de los dueños de microempresas se tiene que en el 2004 el 25 por ciento solo tenían la primaria finalizada; 21 por ciento la secundaria; 7 por ciento la preparatoria; y 12 por ciento la licenciatura. **(Gráfico1)**

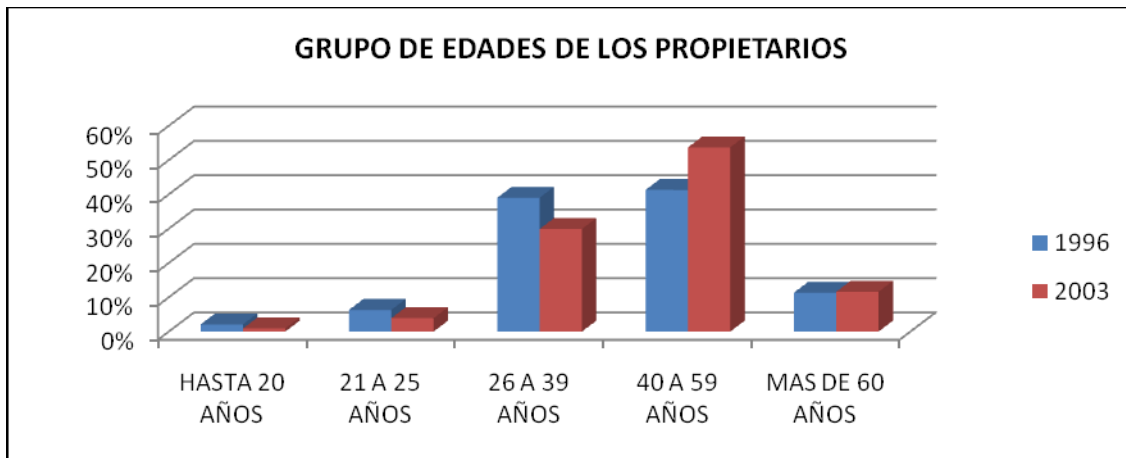
Gráfico 1



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INEGI, NAFIN Y SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

En lo que respecta a la edad de los propietarios, en 1996 la mayor parte de los dueños oscilaban entre un rango promedio entre 40 a 59 años con un 41 por ciento, incrementándose hasta un 54 por ciento en 2003 para este rango de edades. (Gráfico2)

Gráfico 2



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS INEGI, NAFIN Y SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

Es de importancia observar que los datos arriba mencionados respecto al motivo de iniciar un negocio, a su actividad anterior, su nivel de instrucción y su rango de edad están totalmente correlacionados. La mayor parte de los asalariados son personas sin alguna instrucción,

básicamente cuentan con la aprendida durante su desarrollo laboral; las grandes empresas realizan despidos al personal de edades mayores, entonces cuando esta fuerza de trabajo sale al mercado para volverse a emplear, no logra colocarse, por lo que deciden poner un negocio familiar con los pocos conocimientos con los que cuenta y lo hace únicamente por motivos de subsistencia.

Ahora bien por el lado del impacto en los eslabonamientos y encadenamiento productivo podemos mencionar que la microempresas realizan la mayor parte de sus operaciones al contado, sin recurrir al crédito, y 72 por ciento de sus ventas se realiza en el mercado local y se dirige al consumidor local, siendo esto que el eslabonamiento con otras empresas es muy pobre. (**Cuadro 4**).

CUADRO 4
FORMA DE REALIZACIÓN DE VENTAS, POR TIPO DE EMPRESA

TIPO DE EMPRESA	FORMA DE PAGO CON EL QUE REALIZAN SUS VENTAS		TIPO DE MERCADO EN EL QUE REALIZAN SUS VENTAS				% DE SUS VENTAS DIRIGIDAS AL CONSUMIDOR
	CONTADO	CRÉDITO	LOCAL	REGIONAL	NACIONAL	EXTERNO	
MICRO	100%	0%	X				72%
PEQUEÑAS	50%	50%	X	X	X		50%
MEDIANAS	25%	75%	X	X	X		35%
GRANDES	5%	95%	X	X	X	X	20%

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE ISABEL RUEDA PEIRO " LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO EN LOS AÑOS NOVENTA" , UNAM, MEXICO 2001

En el **cuadro 4** observamos las diferencias existentes entre cada tipo de empresas, las microempresas solo logran abarcar el mercado local y sus ventas lo realizan de contado, esto es, que estos establecimientos no cuentan con asesoría financiera y bancaria sobre los beneficios de otras formas de pago, básicamente cubren las necesidades del consumidor final, teniendo nulo impacto como proveedores de materias primas. En cambio las empresas medianas y grandes dominan el mercado nacional abarcando el consumo intermedio y final, y para el caso de las empresas grandes sus productos son de exportación.

CAPÍTULO II

LA MICROEMPRESA MANUFACTURERA, 1994-2004

(...) Uno de los rasgos más relevantes que han emergido en la economía mexicana es el de la gran dinámica y capacidad de exportación que han mostrado algunas de las ramas de la manufactura. En el bienio 1989-1990, trece ramas de la manufactura efectuaron casi el 60 por ciento del aumento total de exportaciones del país y esto represento el 70 por ciento del aumento total de las exportaciones industriales. Además la causa principal de esta notable capacidad para incrementar las exportaciones se debe a mejoras en la productividad, lo cual hace toda vía más significativo el papel de la manufactura en la economía mexicana...Por otro lado, es necesario tener en cuenta que las importaciones de manufacturas representan más del 90 por ciento del total de importaciones del total y a partir de 1988 se han incrementado a una tasa promedio del 27 por ciento.⁷(...)

2.1 LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1994 - 2004

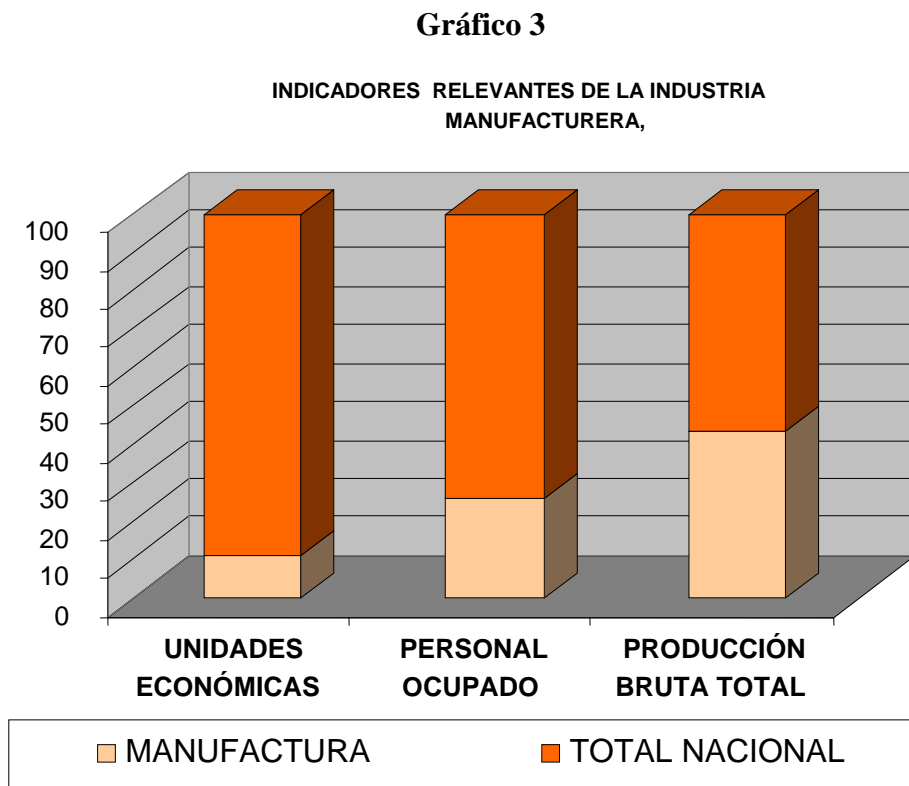
Según definición del INEGI y de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), el sector manufacturero se encuentra dividido en 21 subsectores, 86 ramas, 182 subramas y 293 clases de actividad. Las industrias manufactureras están conformadas por unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias, con el fin de obtener productos nuevos, también se consideran como parte de las manufacturas las actividades de maquila, el ensamble de partes y componentes o productos fabricados; la reconstrucción de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros; el acabado de productos manufacturados mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y proceso similares. Igualmente se incluye la mezcla de materiales, como: aceites lubricantes, las resinas plásticas, las pinturas y los licores, entre otras cosas.

La participación de la manufactura en la economía mexicana es de gran importancia, aporta en promedio el 19 por ciento al PIB. Entre 1994 y el año 2000 incremento casi tres puntos porcentuales su participación pasando del 17 por ciento a un 20 por ciento respectivamente. Esto

⁷ Casar I. José. La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990”, en Trimestre Económico n. 237. FCE. Citado en Huerta Q., Rogelio. “La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México” en Investigación Económica N. 211, enero-marzo de 1995, F.E.-UNAM. Pág. 75.

se explica básicamente por la recuperación de la economía a partir de 1995 después de la caída del producto durante la crisis de diciembre de 1994.

Así mismo, en año 2004 el sector industrial generó el 43.3 por ciento de la producción bruta total, concentrando 10.9 por ciento de las unidades económicas y una de cada cuatro personas ocupadas trabajaban en el sector.⁸ **(Gráfico 3)**



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003,

Así mismo, los establecimientos manufactureros mantuvieron constante su participación en el número de establecimientos del total nacional, a excepción de 1998 que representaron el 13 por ciento, el promedio entre 1988 y 2003 fue el 11 por ciento. En lo que respecta al empleo, la manufactura se mantiene con 26 por ciento promedio en el mismo período. Retomando los datos sobre la participación de la industria en el PIB se puede decir que este sector ocupa 1 de cada cuatro trabajadores ocupados a nivel nacional y solo genera el 19 por ciento del producto interno bruto. Esto es básicamente como veremos más adelante por que el 91 por ciento de los

⁸ Censo económico 2004. INEGI

establecimientos manufactureros son micro y estos a su vez solo aportan menos el 3.9 por ciento del ingreso y emplean al 18.2 por ciento de la fuerza laboral. (Cuadro 5 y 6)

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS 1988-2003
TOTAL NACIONAL Y MANUFACTURA

SECTOR	UNIDADES ECONÓMICAS							
	1988		1993		1998		2003	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
TOTAL NACIONAL	1,316,952	100%	2,512,631	100%	2,726,366	100%	3,005,157	100%
MANUFACTURA	141,446	11%	265,427	11%	344,118	13%	328,718	11%
RESTO DE SECTORES	1,175,506	89%	2,247,204	89%	2,382,248	87%	2,676,439	89%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, censos económicas 1989, 1994, 1999 y 2004.

CUADRO 6
EVOLUCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO 1988-2003
TOTAL NACIONAL Y MANUFACTURA

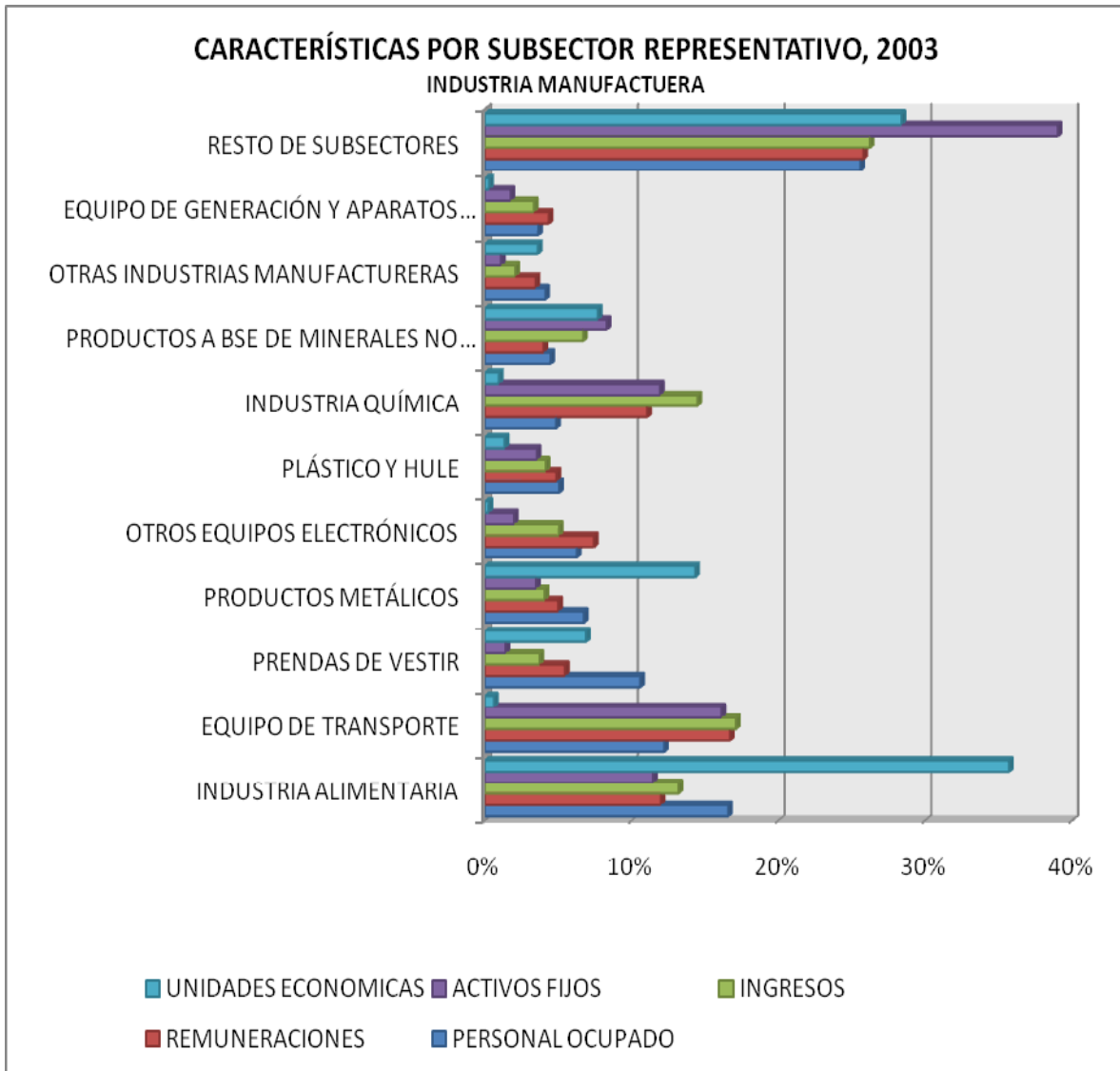
SECTOR	PERSONAL OCUPADO							
	1988		1993		1998		2003	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
TOTAL NACIONAL	10,143,312	100%	13,057,490	100%	16,658,503	100%	16,239,536	100%
MANUFACTURA	2,705,696	27%	3,246,042	25%	4,232,322	25%	4,198,579	26%
RESTO DE SECTORES	7,437,616	73%	9,811,448	75%	12,426,181	75%	12,040,957	74%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, censos económicas 1989, 1994, 1999 y 2004.

De los 21 subsectores que componen la industria los 10 más representativos en 2003 fueron: industria alimentaria, equipo de transporte, prendas de vestir, productos metálicos, otros equipos electrónicos, plásticos y hule, industria química, productos a base de minerales no metálicos, otras industrias manufactureras y equipo de generación y aparatos eléctricos, mismos que entre ellos absorben el 74.42 por ciento del empleo en el sector, representan el 71.62 por ciento (233,272) de los establecimientos, remuneran 217,291 millones de pesos (74.22 por ciento) y aportan el 73.78 por ciento de los ingresos del sector.

Se destaca la participación de la industria química la cual con solo el 0.94 por ciento de los establecimientos, emplea a un 4.84 por ciento de la fuerza laboral y aporta el 14.48 por ciento de los ingresos del sector. **(Gráfico 4)**

Gráfico 4



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

Al hacer un comparativo sobre las principales características de la industria entre 1998 y 2003 se observa que hubo una caída en el número de establecimientos del 4 por ciento, y del 1 por ciento en el personal ocupado, esto coincide con otros datos económicos que reflejan la

contracción, por ejemplo en ese mismo periodo el PIB de la industria contrajo su participación en el total dos puntos porcentuales pasando del 20 al 18 por ciento. (Cuadro 7)

CUADRO 7
COMPARATIVO DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS
INDUSTRIA MANUFACTURERA

AÑO	UNIDADES ECONOMICAS	TASA DE CREC. %	PERSONAL OCUPADO	TASA DE CREC. %	REMUNERACIONES	INGRESOS	ACTIVOS FIJOS
					MILLONES DE PESOS		
MANUFACTURA 1998	344,118		4,232,322		199,044	581,113	887,556
MANUFACTURA 2003	328,718	-4%	4,198,579	-1%	292,769	927,987	1,258,435

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DEL CENSO ECONÓMICO 1999 Y 2004.

2.2 LA MICROEMPRESA Y SU PARTICIPACIÓN EN LA MANUFACTURA

Tomando en base los datos expresados en la obra de Isabel Rueda Peiro⁹, y según el censo económico levantado en 1994 existían un total de 2, 184,500 unidades económicas, las cuales ocupaban a 9, 257,000 personas. De acuerdo con esto, las microempresas participaban con el 97.24 por ciento de las unidades económicas y 49.74 por ciento de las personas ocupadas. Este porcentaje varía un poco si se compara por tipo de actividad. En la manufactura, las microempresas representaban el 91 por ciento de las unidades económicas y el 21 por ciento del personal ocupado, pero solo generaban el 4 por ciento del ingreso. En el sector comercio representaban el 99 por ciento ocupando al 72 por ciento del personal percibiendo el 45 por ciento del ingreso; para el sector servicios, la participación de las microempresas era con el 97 por ciento y con una ocupación del 58 por ciento, aportando 40 por ciento de los ingresos.

Cuando se comparan los resultados de los últimos tres censos económicos 1989, 1994 y 2004, se observa que la relación entre el total de unidades económicas y su desglose por estrato de personal, y personal ocupado se ha mantenido constante como lo podemos observar en el cuadro 8.

⁹ Rueda Peiro, Isabel. "Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México en los años noventa", UNAM, México 2001. pag. 10-12.

CUADRO 8
UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO TOTAL POR ESTRATOS, 1993, 1998 Y 2003
TOTAL NACIONAL
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)

ESTRATO	UNIDADES ECONOMICAS			PERSONAL OCUPADO TOTAL		
	1993	1998	2003	1993	1998	2003
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
0 A 10	95.80%	95.90%	95.50%	44.40%	43.40%	42.10%
11 A 50	3.30%	3.20%	3.50%	16.00%	15.30%	14.70%
51 A 250	0.70%	0.70%	0.08%	18.00%	16.50%	16.10%
251 A MÁS	0.20%	0.20%	0.80%	21.60%	24.80%	27.10%

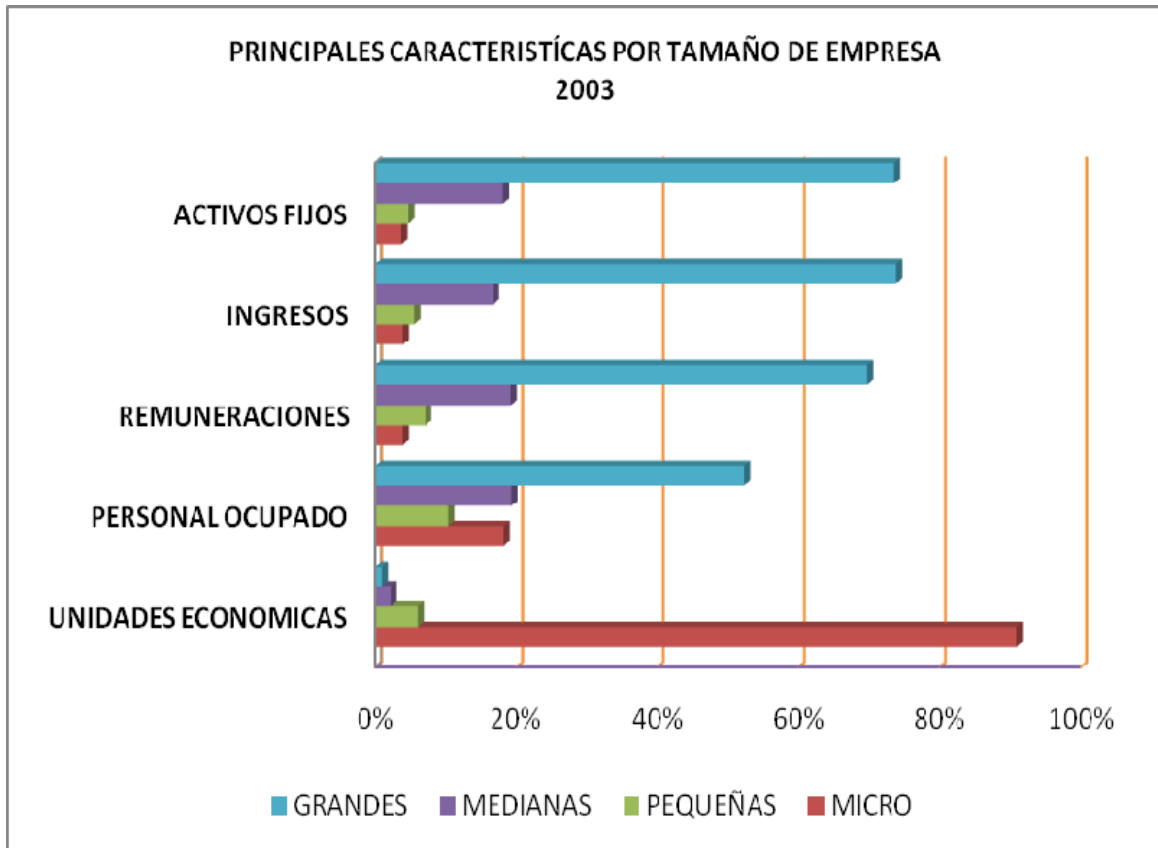
* CLASIFICACIÓN OFICIAL A PARTIR DE DICIEMBRE DE 2002 .

FUENTE: INEGI, CENSO ECONÓMICO 2004.

Podemos observar que durante el período 1993-2003 la microempresa en general fue la principal generadora de empleo, su aporte en la ocupación en 1993 fue de 44.4 por ciento con un 95.8 por ciento del total de establecimientos, en 2003 empleo al 43.40 por ciento, manteniendo su participación en el total de establecimientos alrededor del 95.50 por ciento. Así mismo, en conjunto las micro, pequeñas y medianas empresas entre 1993 y 2003 disminuyeron su participación en el empleo, siendo la gran empresa la que en términos relativos creció, pasando de 21.60 por ciento en 1993 a 27.10 por ciento en 2003.

Ahora en lo que corresponde a la manufactura las empresas micro representaron en 2003 el 90.90 por ciento de las unidades económicas y aportaron el 18.2 por ciento del personal ocupado y solo aportaron el 3.9 por ciento de los ingresos del sector. En comparación con la gran industria, que representaba en el mismo periodo el 0.9 por ciento de los establecimientos manufactureros, aportaba el 52.3 por ciento del empleo y los ingresos eran del 73.9 por ciento. **(Gráfico5)**

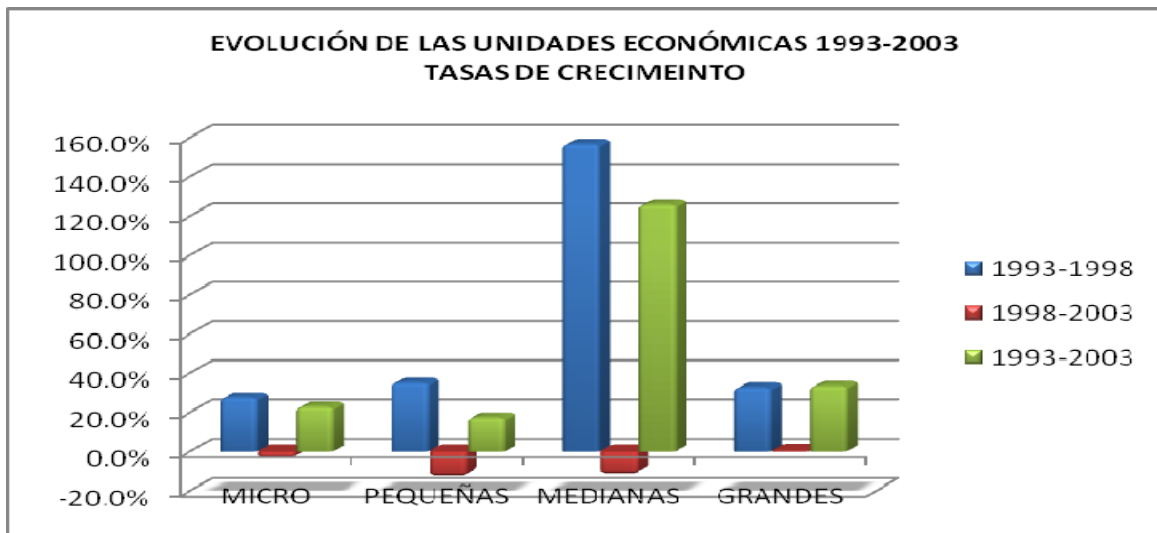
Gráfico 5



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

En lo que respecta al crecimiento y evolución de los establecimientos, el sector manufacturero en el periodo de 1998 a 2003 mostró una tasa de crecimiento negativa del -4.5, siendo las microempresas lo que más contribuyeron, en términos absolutos, con la caída, dato que coincide con el comportamiento del total de manufactura como vimos anteriormente, y con la contracción del PIB en ese mismo periodo (ver cuadro en anexo estadístico). Así mismo, es de observarse que en el caso de las grandes empresas son las únicas que registran un crecimiento. En lo que respecta a la tasa de crecimiento del periodo 1993 a 2003 se observa una tasa de crecimiento global del 23.8 por ciento, destacando el caso de las medianas empresas que para ese estrato se registra un crecimiento del 125.8 por ciento.(Gráfico 6)

Gráfico 6



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

Por el lado del personal ocupado también se registraron disminuciones del -0.8 por ciento en el periodo de 1998-2003, quedando la microempresa con una tasa de crecimiento negativa del -1.4 por ciento, la pequeña empresa con el -13.6 por ciento, mediana empresas con -11.6 por ciento, y contrastando la gran empresa con un 7.4 por ciento de crecimiento.

La crisis de diciembre de 1994 impactó notoriamente a las microempresas, en ese año el valor de la producción manufacturera de las microempresas fue de 108,492 millones de pesos, lo que representó el 21 por ciento del total del valor de la producción de la industria (522,998 millones de pesos), se puede decir que es el año de mayor aporte de las microempresas, teniendo una caída impresionante en los años siguientes a la crisis, en 1997 se registró una pérdida en el valor de la producción de la microempresa de alrededor del -41 por ciento, recuperándose hasta el 2000 llegando solo a aportar el 5 por ciento del valor total, es de destacar que como se mencionó anteriormente, las micro representan el 90 por ciento del total de establecimientos, absorbiendo el 18 por ciento del empleo y su aporte a la producción es mínima en comparación con la gran empresa que aportó en el 2000 el 71 por ciento de la producción total, con el 1 por ciento de los establecimientos y el 52 por ciento del personal ocupado, esto básicamente por el poco valor agregado de los productos producidos por los micronegocios.

Del total del valor de la producción de las micro, el subsector que más aporta es la de Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco con un 20 por ciento en 1989 a un 36 por ciento en el 2000, los talleres artesanales tienen un aporte importante como es el caso de los Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero, que aportaron un total de 1,177 millones de pesos en 1989 lo que representó el 7 por ciento del total de esos establecimientos, creciendo su participación a en el año 2000 hasta el 11 por ciento, así mismo la Industria de la Madera y Productos de Madera aportaron en 1989 el 19 por ciento, teniendo una baja en su participación de alrededor del 7 por ciento para el período de 1987 y 2000. Otra rama de importancia es la de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, en 1989 aportó el 35 por ciento del valor de la producción de la micro industria, y en el año 2000 el 22 por ciento, explicado por que una gran parte de los establecimientos micro son maquiladores de la gran industria. **(Cuadro 9)**

CUADRO 9
VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LA MICROEMPRESA MANUFACTURERA
(MILLONES DE PESOS)

SUBSECTOR DE ACTIVIDAD	1989	%	1994	%	1997	%	2000	%	CREC. PROM.
TOTAL INDUSTRIA	250,041	100%	522,998	100%	1,251,804	100%	2,028,369	100%	21%
GRANDE	157,256	63%	263,440	50%	846,895	68%	1,433,578	71%	22%
MEDIANO	38,166	15%	63,055	12%	186,373	15%	247,025	12%	19%
PEQUEÑO	36,706	15%	88,012	17%	154,669	12%	237,182	12%	18%
MICRO	17,912	7%	108,492	21%	63,867	5%	110,585.23	5%	18%
PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	3,548	20%	43,283	40%	25,742	40%	40,141.33	36%	25%
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	1,177	7%	15,616	14%	7,919	12%	11,965.37	11%	23%
INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	3,436	19%	3,919	4%	4,308	7%	7,375.46	7%	7%
PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	1,482	8%	23,311	21%	6,046	9%	9,069.60	8%	18%
SUSTANCIAS QUÍMICAS, PROD. DERIVADOS DEL CARBÓN, DE HULE Y DE PLÁSTICO	1,050	6%	3,555	3%	4,382	7%	8,596.43	8%	21%
PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	691	4%	6,664	6%	4,148	6%	8,137.47	7%	25%
INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	116	1%	11	0%	297	0%	150.82	0%	2%
PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	6,326	35%	11,113	10%	10,677	17%	23,796.60	22%	13%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	86	0%	1,021	1%	347	1%	1,352.15	1%	28%
TOTAL MICROEMPRESAS		100%		100%		100%		100%	

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.

El valor agregado de la industria en 1989 fue de 146,693 millones de pesos, del cual el 62 por ciento lo aportó las empresas grandes, la pequeña y mediana 16 por ciento cada estrato, y la micro el 6 por ciento con un total de 9,163 millones de pesos, para el año 2000 la tendencia fue muy similar 69 por ciento la gran industria, 13 por ciento las mediana, 12 por ciento la pequeña y la micro el 6 por ciento. Lo anterior es resultado de lo apuntado en el apartado anterior sobre las carencias el uso de la tecnología moderna, el poco conocimiento y planeación de los propietarios, la falta de información, y el tipo de productos poco elaborados, son los factores que determinan que el valor agregado sea mínimo.

En el desglose por subsector económico dentro de la micro industria, los Productos Alimenticios, Bebida y Tabaco, son lo que aportan mayor valor agregado 16,936 millones de pesos en el 2000, el 36 por ciento, siguiendo los Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, con un 20 por ciento generando un total de 5,831 millones de pesos. **(cuadro 10)**

CUADRO 10
VALOR AGREGADO DE LA PRODUCCIÓN DE LA MICROEMPRESA MANUFACTURERA
(MILLONES DE PESOS)

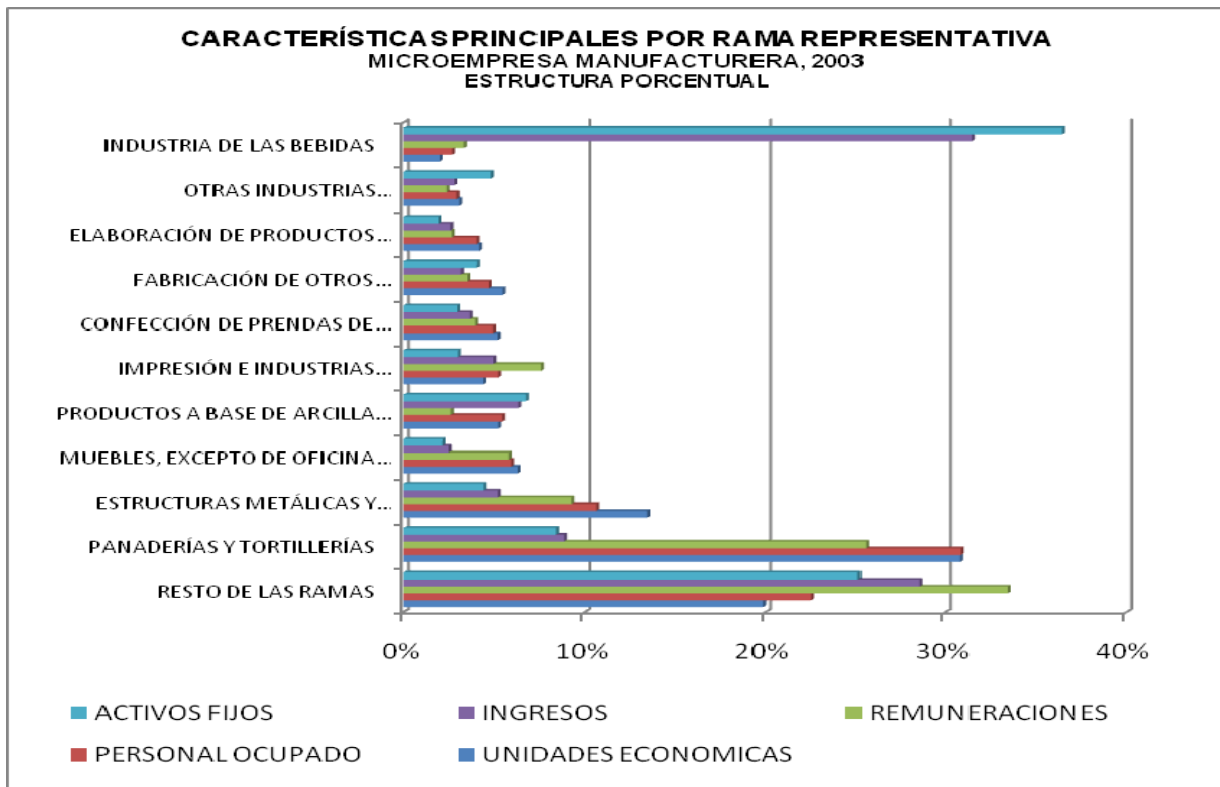
SUBSECTOR DE ACTIVIDAD	1989	%	1994	%	1997	%	2000	%	CREC. PROM.
TOTAL INDUSTRIA	146,693	100%	261,271	100%	534,751	100%	804,504	100%	17%
GRANDE	91,439	62%	132,986	51%	366,867	69%	558,395	69%	18%
MEDIANO	23,239	16%	30,653	12%	81,063	15%	102,511	13%	14%
PEQUEÑO	22,852	16%	42,861	16%	60,619	11%	96,366	12%	14%
MICRO	9,163	6%	54,770	21%	26,201	5%	47,232.10	6%	16%
PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	2,318	25%	20,103	37%	9,683	37%	16,965.63	36%	20%
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	772	8%	5,855	11%	2,696	10%	5,831.98	12%	20%
INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	1,765	19%	2,007	4%	1,916	7%	3,054.17	6%	5%
PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	506	6%	13,630	25%	3,466	13%	4,852.43	10%	23%
SUSTANCIAS QUÍMICAS, PROD. DERIVADOS DEL CARBÓN, DE HULE Y DE PLÁSTICO	383	4%	2,010	4%	1,812	7%	3,478.25	7%	22%
PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	441	5%	3,735	7%	1,641	6%	2,873.02	6%	19%
INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	81	1%	7	0%	69	0%	45.58	0%	-5%
PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	2,841	31%	6,754	12%	4,758	18%	9,552.83	20%	12%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	55	1%	669	1%	160	1%	578.22	1%	24%
TOTAL MICROEMPRESAS		100%		100%		100%		100%	

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.

Al analizar la situación de la micro por rama de actividad tenemos que las diez más importantes, por orden de personal ocupado son: panaderías y tortillerías; estructuras metálicas y herrerías; muebles, excepto oficina y estantería; productos a base de arcilla y refractarios; impresión e industrias conexas; confección de prendas de vestir; fabricación de otros productos de madera; elaboración de productos lácteos; otras industrias manufactureras; e industria de las bebidas.

Destaca la industria de alimentos con las panaderías y tortillerías, siendo la de mayor dinamismo, contribuye con el 30.8 por ciento del los establecimientos, con el 30.9 por ciento del personal ocupado; aporta 25.1 por ciento de los activos totales y genera remuneraciones por alrededor del 25.6 por ciento en el total de las microempresas manufactureras. Destaca el caso de la rama de impresión e industrias conexas no es significativo su aporte en el personal ocupado pero con un 5.2 por ciento genera 7.6 por ciento de remuneraciones y el 6.4 por ciento de los ingresos para los micronegocios en la industria. (Gráfico 7

Gráfico 7



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

2.3 LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, LA MICROEMPRESA Y LAS EXPORTACIONES

Las tasa de crecimiento de las exportaciones en 1987 fue de 26.58 por ciento respecto al año anterior, lo que muestra que la política de apertura económica estaba dando el resultado esperado o por lo menos estaban logrando corregir el saldo en la cuenta corriente, pero este dinamismo en el comportamiento de las exportaciones fue disminuyendo paulatinamente, por lo que en 1991 el crecimiento solo fue de 4.86 por ciento, logrando tener saltos importantes, como en el caso de 1995 llegando a una tasa de 30.65 por ciento, impulsada principalmente por la devaluación de 1994, estabilizándose alrededor de 14 por ciento en 2004.

El relativo comportamiento favorable de las exportaciones (principalmente industriales), no fue suficiente para financiar el déficit, en 1994 el saldo en la cuenta corriente llego a ser de -18,463 millones dólares, 4.77 por ciento respecto al PIB, la tasa de crecimiento de las exportaciones de 17.34 por ciento contra una tasa de 21.39 por ciento de las importaciones de 21.39 por ciento. Las importaciones crecían a un ritmo superior que las exportaciones. Por lo que fue necesario recurrir al superávit en las exportaciones petroleras y la entrada de capitales. Pero esta solución era cada vez más insostenible, y aunado a los problemas internos, se sobrevino el colapso financiero, y no quedo más remedio que contraer la producción, el empleo y las importaciones las cuales registraron una tasa de -8.69 por ciento entre 1994 y 1995. **(Gráfico 8)**

Es importante resaltar que nuevamente a partir de 1998 después de corregir el saldo en cuenta corriente éste ha empezado a disminuir considerablemente, registrándose y acumulándose un déficit importante en 2004 de 8,811 millones de dólares, representó el 1.43 por ciento respecto al PIB, lo que podría colapsar nuevamente la situación económica y que inevitablemente conducirá a repetir el ciclo.

Gráfico 8



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

En lo que respecta a la composición de las exportaciones en los años ochenta, las exportaciones petroleras representaban casi el 80 por ciento (60 por ciento si se considera las exportaciones petroleras de crudo y sus derivados), del total de divisas que entraban al país. Con la aplicación de la política económica de apertura comercial, la dependencia de las exportaciones petroleras disminuyó pasando de un 62 por ciento en 1983, a una relación de 25 por ciento en 1990 y 13 por ciento en 2004.

En el análisis por sector económico, y quitando las exportaciones petroleras, el de mayor peso en la economía fue el sector manufacturero el cual representó más del 73 por ciento en la década de los ochenta y un 96 por ciento desde el año 2000 al 2006. El comercio exterior agropecuario presentó superávits moderados, aunque en cuestión de la participación de este sector en las exportaciones totales a partir de los años noventa mostrando una tendencia a la baja, de un 20 por ciento con que participaba en 1980 pasó a solo 3 por ciento en 2006, lo que, desde entonces y hasta la actualidad pone en evidencia la necesidad de una reforma agraria capaz de impulsar el desarrollo del campo mexicano. La minería participó de manera casi nula, en 1981 era de 8 por

ciento y en 2004 apenas alcanzó 1 por ciento. Solo el petróleo es la única rama con superávit, sin embargo, la magnitud de éste ha sido considerablemente inferior al déficit conjunto de la agricultura, minería e industria y como resultado la economía mostró un enorme y creciente saldo comercial negativo en 1994, como se apuntó anteriormente.

Como se comentó arriba más del 90 por ciento de las exportaciones provienen de la industria, lo que podría ser resultado de la política económica de impulso y diversificación a las exportaciones. Las ventas al exterior de las manufactureras han crecido considerablemente en los últimos años. El valor total de estas exportaciones en el 2000 es cinco veces más que en 1990, al pasar de 27,827 millones de dólares en 1990 a 144,724 mdd.

Pero lo anterior es cuestionable para Marco Antonio González Gómez, investigador del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma de México, ya que plantea que en términos de la composición de las exportaciones se debe tomar en cuenta dos aspectos referidos al papel que han desempeñado en este proceso las exportaciones maquiladoras.

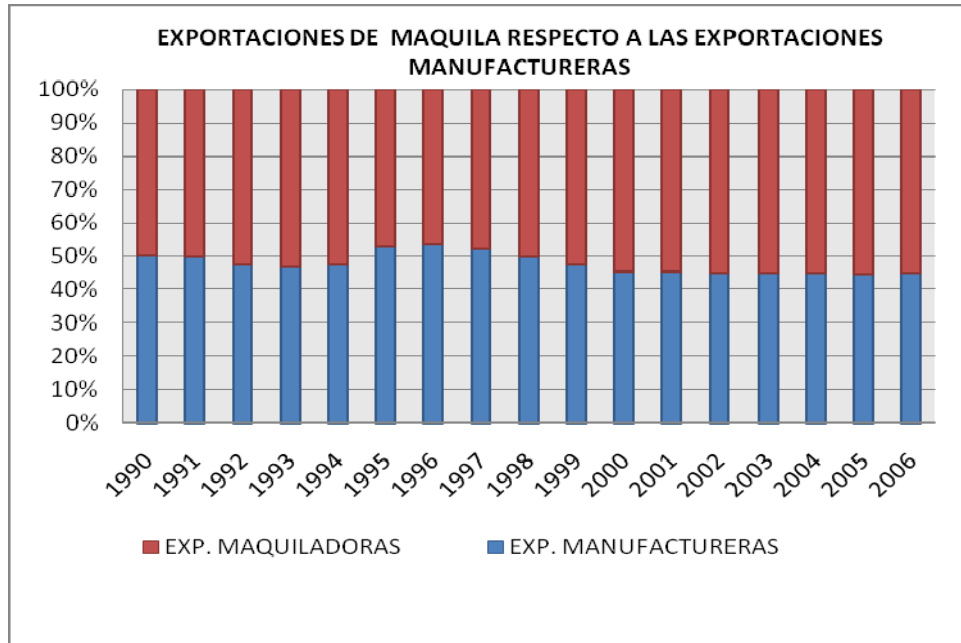
- 1) Es hasta apenas en 1992 cuando se incorporan las exportaciones de maquiladoras como exportaciones manufactureras al balance general del comercio exterior y,
- 2) La incorporación de las maquiladoras bajo esta forma ha engrosado de manera artificial el volumen de las exportaciones manufactureras, creando una apariencia de país “exportador manufacturero”, cuando realmente nos hemos convertido en un país maquilador.¹⁰

En el **gráfico 9** confirmamos la información anterior, se puede observar que las exportaciones manufactureras representan un alto porcentaje del total, teniendo un crecimiento y participación cada vez mayor, en 1990 las manufacturas representaban el 68 por ciento del total, en 1995 el 83 por ciento, llegando a un 90 por ciento en 1998, ya para 2006 la participación era del 81 por ciento. Pero al analizar la composición de estas exportaciones con la maquila el

¹⁰ González Gómez, Marco Antonio. “México: ¿País maquilador?”, en El Cotidiano, noviembre-diciembre, año/vol. 19, núm. 116. UAM-Azcapotzalco. México 2002

panorama es diferente, las ventas por maquila al exterior en 1990 representaban el 50 por ciento del total de las ventas de la industria, manteniendo esa composición casi constante en todo el periodo.

Gráfico 9



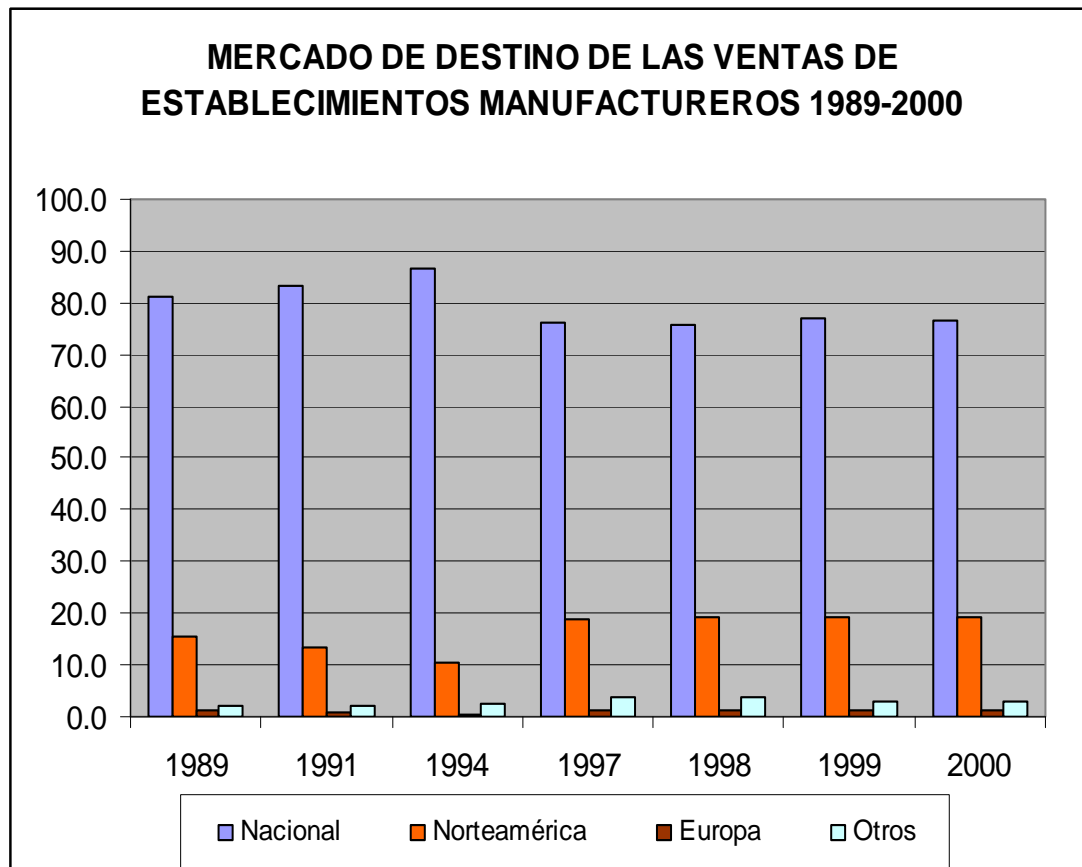
FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

Estados Unidos es el socio comercial principal de México, en promedio casi el 90 por ciento de las exportaciones totales tienen como destino ese país. Latinoamérica en su conjunto representan poco más del 3 por ciento; la Unión Europea el 4.58 por ciento (dato de 2005), siendo solo España y Alemania los principales socios en esta región del mundo. China, país que actualmente tiene una importante presencia en el mundo, solo le vendemos el 0.14 por ciento del total de nuestras exportaciones.

Ahora por el lado del mercado de destino, las ventas de los establecimientos manufactureros tienen como destino en su mayor parte el mercado interno, en 1994 del total de las ventas el 86.5 por ciento fue realizado a nivel nacional, el 10.5 por ciento se exportó hacia Estados Unidos, 1.4 por ciento a Europa y el 2.4 por ciento fueron ventas al resto del mundo. Esta

composición varía un poco en el año 2000 ya que de las ventas totales el mercado interno paso a absorber el 76.6 por ciento, viéndose incrementado las exportaciones hacia Estados Unidos con un 19.4 por ciento. (Gráfico 10)

Gráfico 10



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

Retomando los datos del cuadro 4 y la información de la gráfica anterior observamos que el 23.5 por ciento de las ventas que se destinan al exterior son cubiertas casi en su totalidad por empresas grandes, por otro lado la mayor parte de las ventas realizadas en el mercado interno son cubiertas por las MIPYMES, lo que hace evidente que las exportaciones del país están monopolizadas por un estrato de tipo de empresas, cuestionándose así la viabilidad de las políticas de apoyo de promoción de exportaciones para las empresas micro, pequeñas y medianas.

Los productos exportados de igual forma han tenido un cambio estructural, resultado de la diversificación en las exportaciones, las manufacturas de menor valor agregado, como alimentos y bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir y pieles, cueros y sus manufacturas disminuyeron o mantuvieron su participación en niveles, 7 por ciento promedio en el periodo de 1993 a 2006. Los productos con un mayor valor agregado, se han mantenido como los productos de mayor venta al exterior como es el caso de la rama Productos metálicos, maquinaria y equipo que agrupa a la industria automotriz, equipo para el agro y ganadería, equipo profesional y científico, equipos y aparatos eléctricos, y maquinaria y equipo y productos diversos, representan en su conjunto el 74 por ciento del total de ventas manufactureras.

La política de apertura si logro en primer instancia el objetivo de diversificar el sector externo, pero también se observa, como se apunto anteriormente, que la industria maquiladora cada vez es más importante en la economía, y que los pequeños productores que logran poner en el mercado externo sus productos han perdido competitividad, como es el caso de la industria textil, del cuero, de la madera y de alimentos y bebidas. Así mismo, aún cuando México es un país productor y exportador de petróleo, no ha logrado desarrollar una industria petroquímica y de derivados del petróleo, esta rama solo aporta el 3.5 por ciento promedio en el período de 1993 a 2003.

En lo que respecta a información y estadísticas de exportaciones por tamaño de empresa esta es muy escasa, algunas excepciones, como lo hace la Secretaría de Economía, únicamente lo desagrega como exportaciones totales y exportaciones del grupo MIPYME, sin que se tenga un dato específico para el caso de las microempresas.

En un estudio publicado en el portal web del Instituto Tecnológico de Sonora¹¹, muestra un gráfica al respecto mencionando que en su conjunto en el año 2007 existían 34,700 MIPYMES que exportaron, contribuyendo solo con el 6.7 por ciento del total de las exportaciones lo que se puede observar en la gráfica 11.

¹¹ www.itson.com.mx/publicaciones/contaduria.

Gráfico 11



FUENTE: CENSO ECONÓMICO 2003, INEGI

CAPITULO III

EL ESTADO COMO IMPULSOR DEL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

(...) Para la economía nacional resulta de la mayor importancia promover la inversión en el sector de las micro, pequeña y medianas empresas, pues como en todo el mundo, son las que concentran la mayor proporción del empleo en el país. Este será uno de los principales objetivos del Consejo (refiriéndose al Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa). Su tarea será fundamental para abrir posibilidades que hoy se encuentran cerradas a una gran cantidad de pequeños empresarios a pesar de que cuentan con buenos proyectos. Se ven frenados por una carga enorme y costosa de trámites, no tienen acceso a financiamientos en condiciones adecuadas, carecen también de tecnologías apropiadas para competir eficazmente en los mercados internos y externos...¹²(...)

3.1 EL PAPEL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS (POLÍTICA INDUSTRIAL)

Como se comentó anteriormente, en México durante la década de los ochenta se puso fin a un modelo restrictivo y de nula apertura económica, lo que trajo consigo deterioros en su eficiencia, calidad y desarrollo de su planta productiva, el enfrentarse los productores nacionales a cero competencia con el exterior generaron una brecha en el uso de nueva tecnología, mano de obra poco calificada y empresarios con una perspectiva mediocre crecimiento y desarrollo. El proceso de apertura económica iniciado principalmente con la entrada a la presidencia de Carlos Salinas de Gortari en 1988 hizo que muchas empresas extranjeras desplazaran a las nacionales por que éstas no contaban con procesos productivos capaces de enfrentar los costos rentables de los externos; la calidad de los productos era mala o medianamente aceptable, por lo que fue necesario que el Gobierno Federal iniciara la creación de organismos públicos capaces, en primer instancia de promover, apoyar y capacitar a los empresarios nacionales y por otro lado regular las actividades económicas que estaban en manos del sector público, y que con la masiva venta de empresas estatales pasaban a ser manejadas por particulares.

¹² Palabras de Ernesto Zedillo Ponce de León, Presidente de México 1994-2000, en el foro “Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”.1995.

Los gobiernos de las décadas anteriores a la apertura económica, formularon y aplicaron políticas para fortalecer su aparato industrial interno, con la creencia de que ante un conflicto económico, las empresas nacionales defenderían la economía, por lo que el proteccionismo fue la respuesta a la competencia internacional gestada en los países desarrollados. Por ello las políticas hacía las pequeñas empresas se orientaron hacia el mercado interno, consideradas estas empresas como económicamente ineficientes y marginales, pero importantes en términos sociales, por su aporte en el empleo y autoempleo.¹³

Las nuevas políticas públicas se enfocaron a impulsar el cambio hacia la competencia externa, particularmente en promover las exportaciones manufactureras y por lo tanto la industria, por lo que este tipo de políticas fueron de comerciales y de desregulación principalmente.

Pero la implementación de estas nuevas políticas y de promoción de la industria manufacturera hacia las exportaciones tuvieron sus consecuencias como lo plantea Celso Garrido profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), quien comenta que la política de comercio exterior y el TLCAN se convirtieron en la piedra angular de la modernización industrial del país, asumiendo con ello que la competitividad de las empresas exportadoras en México dependía de la posibilidad de acceder a insumos de calidad y costos competitivos internacionales. Para ello se fortalecieron dos programas Programa de Importación Temporal para la Exportación (Pitex), y el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (Altex), lo que trajo un impacto negativo en la economía ya que desmanteló las cadenas productivas y redes de proveedores tradicionales, lo que afectó particularmente a las pequeñas empresas, que hasta en ese momento eran las proveedoras de materias primas de las empresas exportadoras.

Así mismo, comenta que esas acciones se vieron fortalecidas por la política cambiaria, monetaria y financiera llevando a una sobrevaluación del peso respecto del dólar, lo que facilitó las importaciones de insumos (y en general de productos de consumo final) y aunado al control de

¹³ Bianchi Patrizio y Di Tommasa Marco R, Antonio. "Política industrial para las PYME en la economía global" en Comercio Exterior, vol. 51 N. 12, diciembre de 2001.

los desequilibrios macroeconómicos, principalmente en el control de la inflación, tuvo efectos adversos en el mercado interno y de las PYMES, los créditos se encarecieron y se contrajo la demanda interna, aunado a los desequilibrios propios por los malos manejos del sistema financiero, lo que llevo irremediamente a la crisis de 1994¹⁴, y que como pudimos observar en el gráfico seis entre 1994 y 1997 se contrajeron el total de establecimientos micro en un -4 por ciento.

Por otro lado el apoyo a las MIPYMES se enfocó de igual forma para fomentar el empleo, considerando a este tipo de empresas como las demandantes principales de fuerza de trabajo. La crisis de 1994 replanteó el tema de la subcontratación como política de promoción del Gobierno, esperando que esto reconstruyera las cadenas productivas desmanteladas por la apertura comercial. Así, ante la vulnerabilidad a la que se enfrentaba las micro y pequeñas empresas, y ante el aumento del desempleo, el Gobierno puso en marcha medidas para impulsar el crecimiento de estas empresas.

El 9 de mayo de 1995, el entonces Presidente de México Ernesto Zedillo Ponce de León crea el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual buscaba fomentar las MIPYMES como empresas exportadoras indirectas, abasteciendo de insumos a las grandes empresas, y que a su vez reactivaría la economía y el mercado interno. Los objetivos principales del Consejo eran los de estudiar, diseñar y coordinar el funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para este tipo de empresas.

Dentro de los trabajos del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa se replantea el proyecto para crear Empresas Integradoras¹⁵ creado en 1993, y reestructurado y modificado en 1995. Este programa fue coordinado por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y hasta la fecha es una de las líneas de acción y de política de desarrollo por parte del Gobierno Federal para apoyo alas MIPYMESA, y del cual se desprenden

¹⁴ Garrido, Celso. “Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México” en Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe. Pérez, Wilson y Stumpo, Giovanni, coordinadores. Edit. Siglo XXI-CEPAL, México, 2002. Pág. 303.

otros subprogramas de diverso índole coordinados por la Secretaría de Economía mediante el Fondo PYME.

Entre los principales Objetivos del proyecto de Empresas Integradoras se encuentran:

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

Los apoyos que contempla son estímulos fiscales; apoyos financieros promovidos por Nacional Financiera y la banca comercial; capacitación en administración, finanzas, mercadotecnia, producción, recursos humanos y calidad total; asistencia técnica; fomento a las exportaciones vía los programas Altex y Pitex o de empresas de comercio exterior.

(...) En una investigación que realizamos sobre estas empresas y sus asociadas, encontramos que un alta proporción de las 169 empresas integradoras que se habían creado hasta marzo de 1996 habían dejado de operar, que los mejores resultados se habían obtenido de las que agrupaban a productores agrícolas y los peores de las que asociaban a manufactureros...Otros de los problemas que mencionaron los entrevistados fue la falta de información de muchos empleados públicos relacionados con esta figura asociativa, las promesas incumplidas de apoyos públicos, la falta de personal capacitado para administrar las empresas integradoras, la escasa o nula experiencia asociativa de muchos de los socios, y la heterogeneidad económica de estos¹⁶.(...)

Hasta la fecha el programa sigue vigente, coordinado por la Secretaría de Economía mediante el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) para las cuestiones fiscales.

¹⁵ Según SECOFI una empresa integradoras es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana.

¹⁶ Rueda Peiro, Isabel. *Et al...*, Pág. 64.

En el año 2001 se crea la Subsecretaría Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), dependiente de la Secretaría de Economía, la cual en ese mismo año elaboró el Programa de Desarrollo Empresarial (PDE). Dicho programa se constituye como un programa sectorial que articula el conjunto de políticas, estrategias, acciones e instrumentos que apoyan a las empresas y a los emprendedores, busca a su vez la consolidación de la competitividad, mediante la articulación entre el sector privado y el sector público mediante acciones subsidiarias. Su principal objetivo es que las MIPYMES se fortalezcan mediante su vinculación en el mercado interno y externo.

El PDE contempla seis estrategias principales:

1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas con el fin de mejorar la normatividad nacional, estatal y municipal que rigen la actividad de estas empresas, así mismo realizar convenios interinstitucionales.
 2. Acceso al financiamiento, con lo cual se busca que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan las mismas condiciones de competitividad de empresas similares a nivel nacional e internacional. Las acciones se encaminan a otorgar créditos y apoyos mediante la banca de desarrollo, la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, así el desarrollo de intermediarios no bancarios.
 3. Formación empresarial para la competitividad, para que las empresas existentes y las nuevas cuenten con la capacitación, asesoría e información necesaria y de primer nivel, formando así una nueva cultura empresarial.
 4. Vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica, así como la transferencia de tecnología mediante esquemas de subcontratación industrial y la creación de un fondo para el desarrollo e innovación tecnológica.
 5. Articulación e integración económica regional y sectorial, con lo cual se pretende aprovechar las vocaciones productivas locales y regionales fortaleciendo la integración de cadenas productivas y de agrupamientos empresariales.
 6. Fortalecimiento de mercados internos y externos.
-

Para darle toda la importancia que requería la puesta en marcha del PDE el 30 de diciembre de 2002 se publicó la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (LMIPIME), la cual establece las bases para la planeación y ejecución de las actividades que conduzcan el fortalecimiento y desarrollo de la MIPYME.

La LMIPYME establece la importancia de que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan acceso al financiamiento y apoyo público, por lo que señala que la Secretaría de Economía, diseñará, fomentará y promoverá la creación de instrumentos y mecanismos de garantía, así como de esquemas que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES.

El 24 de mayo de 2006 la Secretaría de Economía publicó el Reglamento de la LMIPYME, en el cual se establece la creación del Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de las MIPYMES.

Con la aplicación y ejecución del PDE se crearon diversos programas de apoyo y financiamiento a las MIPYMES los cuales culminaron en el 2004 con la creación de otro importante programa coordinador de apoyo a este tipo de empresas, el Fondo PYME, de igual forma coordinado por la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, el cual prevé el otorgamiento de apoyos transitorios destinados a promover el desarrollo económico nacional, a través del fomento a la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social.¹⁷

El objetivo del PDE es que la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME, tienen como objetivo apoyar al mayor número de MIPYMES mexicanas mediante proyectos con impacto estatal, regional y sectorial. El apoyo es canalizado a empresas mediante un organismo intermedio

¹⁷ “Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) durante 2006. Instituto de Ingeniería, UNAM, 2006. Publicado en el portal WEB de la Secretaría de Economía www.fondopyme.gob.mx/docs/InformeFondoPYME2006.pdf

y con el apoyo de los gobiernos estatales, el sector privado, académico u otros participantes que aportan recursos concurrentes al proyecto.

Como ya se mencionó el Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) fue uno de los precursores de la creación del Fondo PYME, y el cual se constituyó como un programa sectorial que articula políticas, estrategias, acciones e instrumentos que apoyan a las empresas y a los emprendedores.

Algunos programas creados y llevados a cabo por el PDE y que dieron origen al Fondo PYME son:

- Fondo de Apoyo para las Micro, Pequeñas y Mediana Empresa, FAMPYME (2001).
- Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas, FIDECAP (2001).
- Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, FOAFI, (2002).
- Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos, FACOE (2003).

Las principales instituciones del Gobierno Federal de gran importancia de apoyo a las MIPYMES son la Secretaría de Economía (SE), Nacional Financiera (Nafin) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

La Secretaría de Economía es la institución de coordinar y agrupar los programas gubernamentales de apoyo existentes hacia la micro, pequeña y mediana empresa, a través de diversos instrumentos y herramientas que comprenden incubación y desarrollo exitoso; modernización comercial; acceso a financiamiento en condiciones de competitividad; innovación tecnológica; integración de cadenas productivas, y desarrollo de programas de exportación. Así mismo desarrolla programas de apoyo a empresas sociales en zonas de alta marginación. En si genera los mecanismos horizontales y verticales para cumplir los objetivos de la política industrial.

Nafin es la encargada de promover las actividades productivas de las pequeñas y medianas empresas nacionales a través de capacitación, asistencia técnica e intermediación financiera. Esta institución (dato de 2006) cuenta con 150 millones de dólares para impulsar mecanismos de inversión y crédito para las pequeñas y medianas empresas, a través de dos estrategias: reactivar la política de fomento y, diferentes regiones.

Bancomext tienen como misión impulsar el crecimiento económico de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento y a servicios promocionales. Este organismo facilita el acceso a las MIPYMES el acceso al financiamiento para el comercio exterior a través de diversos esquemas con lo cual estas empresas pueden obtener recursos para capital de trabajo, financiamiento a ventas y/o adquisición de maquinaria y equipo.

Según información de la encuesta Observatorio PyME-México¹⁸ llevada a cabo en 2002 y 2003 por la Comisión Intersecretarial de Política Industrial¹⁹ (CIPI) dependiente de la Secretaría de Economía, se aplicaron 131 programas de apoyo a las MIPYMES, otorgados por 12 dependencias y entidades públicas: **(Cuadro 11)**

¹⁸ En 2002 la Secretaría de Economía en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Universidad de Bologña en Argentina y el INEGI, desarrolló la prueba piloto para la conformación del Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (Observatorio PyME) en México, el cual agrupaba en ese año a más de mil micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.

¹⁹ La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) tiene a su cargo el manejo y actualización del inventario de programas de apoyo del Gobierno Federal.

CUADRO 11
PROGRAMAS FEDERALES DE APOYO A LAS MIPYMES, 2003

INSTITUCIÓN	N. DE PROGRAMAS
SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE)	43
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP)	18
SECRETARÍA DE MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES (SEMARNAT)	12
SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL (SEDESOL)	9
NACIONAL FINANCIERA (NAFIN)	9
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)	9
SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN (SAGARPA)	7
SECRETARÍA DE TURISMO (SECTUR)	7
SECRETARÍA DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL (STPS)	6
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA (SEP)	5
SECRETARÍA DE CONTRALORÍA Y DESARROLLO ADMINISTRATIVO (SECODAM)	3
CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (CONACYT)	3
TOTAL DE PROGRAMAS	131

FUENTE: COMISIÓN INTERSECRETARIAL DE POLÍTICA INDUSTRIAL.

Estos programas se ejercieron en diferentes líneas de acción como podemos observar en el cuadro siguiente: **(Cuadro 12)**

CUADRO 12
PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL POR TIPO DE APOYO, 2003

INSTITUCIÓN	TIPO DE PROGRAMA
FINANCIAMIENTO (CRÉDITOS Y APOYOS ECONÓMICOS)	35
INFORMACIÓN	23
CONSULTORIA Y ASISTENCIA TÉCNICA	30
CAPACITACIÓN GENÉRICA Y ESPECIALIZADA	32
ORIENTACIÓN Y AUTODIAGNÓSTICO	26
ESTÍMULOS FISCALES	26
SERVICIOS FINANCIEROS	9
ENCUENTROS EMPRESARIALES	9
PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS	5
GARANTÍAS	3
MICROCRÉDITOS	3
MEJORA REGULATORIA	4
CONCERTACIÓN PARA MEJORAR EL ENTORNO	2

FUENTE: COMISIÓN INTERSECRETARIAL DE POLÍTICA INDUSTRIAL

La mayor parte de los apoyos de gobierno son para financiamiento en créditos y apoyos económicos, la consultoría y asistencia técnica y la capacitación. Las áreas que carecen de un mayor apoyo son el apoyo para garantías, microcréditos, la concertación para la mejora del entorno.

Al analizar los programas que otorgó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa con relación al tamaño y sector económico solicitante, tenemos que la mayor parte lo obtiene las microempresas con un 82.32 por ciento; las pequeñas empresas recibieron 2,535 apoyos lo que representa el 12.40 por ciento; las medianas el 4.42 por ciento y a las grandes empresas se canalizaron solo 176 apoyos (0.86 por ciento). Al analizar el total de la microempresa de un total de 16,823 apoyos, el sector más beneficiados es el del comercio con un total de 6,403 (38 por ciento) apoyos seguidos por la micro manufactureras con 4,264 (37 por ciento), y los del sector servicios con 4,156 (25 por ciento) apoyos recibidos entre 2001 y 2002.²⁰

Lo anterior podría dar a pensar que las microempresas están siendo atendidas por el gobierno federal y que por ende las políticas públicas de fomento a estas empresas están siendo exitosas, pero como veremos adelante, esto es relativo.

Siguiendo con la información del Observatorio PyME la oferta de apoyos por parte del gobierno es poco conocida y utilizada entre los empresarios. del total encuestado solo el 17.1 por ciento de los empresarios manufactureros conocía el programa y solo el 3.6 por ciento de estos han o están en tramites para ser beneficiados por uno de los programas. Por lo que se puede decir que una de cada cinco empresas, en el caso de la industria, conoce los programas.

Al desglosar los programas y su difusión, del 17.1 por ciento que conoce los programas gubernamentales refieren que los más conocidos por institución que los otorga son: BANCOMEXT vía financiamiento con un 38.64, financiamiento Nafin 37.68 por ciento; programas de calidad en sistemas para las micro, pequeñas y medianas empresas (ISO-9000) de la SE 36.48 por ciento; servicios de asistencia y exportación de BANCOMEXT 31.75 por ciento;

²⁰ Datos según Subsecretaría para la pequeña y mediana Empresa, Secretaría Economía.

Fondo PyME de la SE 27.36 por ciento; cuestiones ambientales y certificación de la SEMARNAT 25.70 por ciento, de competitividad empresarial (Red CETRO-CRECE) de la SE 17.24 por ciento; los menos conocidos son los de programa de promoción sectorial 6.55 por ciento; integración de cadenas productivas 4.13 por ciento, y programas de capacitación y modernización con el 3.78 por ciento, estos últimos de la SE.

El principal programa de apoyo social es el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES), el cual inicia operaciones en 1995. Sus acciones se orientan hacia la población campesina, indígena y urbana con potencial de desarrollo de proyectos productivos de impacto social. Se apoya a sectores sociales que tienen limitado acceso a financiamiento por parte de instituciones públicas y privadas o de otras instituciones o programas del Gobierno Federal.

El FONAES es un fondo orientado a los tres sectores económicos pero desde el punto de rentabilidad social, y que dichos proyectos emprendedores deberán ser manejados en forma grupal. Su cobertura es principalmente en zonas de alta marginación.

Por ultimo podemos mencionar que desde 1996 la Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior, hoy Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, se dio a la tarea de instrumentar y desarrollar un sistema de información empresarial, dando origen al Sistema de Información Empresarial en México (SIEM), y el cual fue creado para dar una solución a la existencia de múltiples bases de datos existentes que contenían información sobre las empresas existentes en las diversas ramas, sector y estrato económico. Por lo que el SIEM se encargo de agrupar y registrar a todas estas bases para generar un registro único, con la ventaja de poder llevar acabo de manera más eficiente la aplicación de programas de apoyo a las empresas.

El SIEM depende de la Secretaría de Economía, en el cual se integran el registro completo de las empresas existentes desde una perspectiva pragmática con el fin de favorecer la promoción de las empresas para acceder a apoyos públicos y privados.

RECOMENDACIONES

Para que la microempresa se convierta en la parte medular del desarrollo de México se requieren acciones integrales de fomento empresarial, promovidas desde el Sector Público y de los grupos privados empresariales, que deben de aplicarse a corto, mediano y largo plazo. Dichas acciones deben estar enfocadas en diversos ámbitos que influyen en el funcionamiento de las microempresas:

Por ejemplo promover el acceso al crédito barato para este tipo de negocio, obteniendo el capital necesario para la modernización de su infraestructura, la capacitación de su mano de obra y del empresario mismo. Aunque actualmente hay muchos programas de financiamientos, los empresarios los desconocen ya que no se cuentan con la información necesaria para su utilización, o bien, muchas veces no cubren con las demandas y expectativas de los mismos.

El tema de la regulación fiscal, económica, ambiental, institucional, etc., es un punto que debe revisarse urgentemente para que las microempresas puedan contar con normas adecuadas a su funcionamiento.

Se requiere elaborar programas de incentivos fiscales para la creación de nuevas empresas, y/o que las existentes cuenten con estos en aquellos casos donde la coyuntura económica lo requiera, también es importante que la política fiscal sea coherente y aplicable a cada tipo de negocios logrando así, incorporar al formalidad aquellas microempresas del sector informal.

El Gobierno Federal por medio de la Secretaría de Economía, así como los gobiernos estatales y municipales debe flexibilizar, agilizar y simplificar los trámites para la apertura de una empresa nueva, implementar medidas para eliminar la extorsión y corrupción existentes en todas las instituciones.

En lo que respecta al sector privado, los microempresarios deben de organizarse para poder formar redes de comunicación, difundiendo entre ellos la información del sector público, realizar encuentros de capacitación y productividad, y poder negociar con las grandes empresas aprovechando su unidad.

Es importante revisar casos exitosos donde las microempresas se han convertido en una verdadera alternativa de desarrollo, como es el caso de Italia, España, Alemania, y en alguna medida Estados Unidos, donde se han desarrollado verdaderas redes y encadenamientos productivos.

CONCLUSIONES

Desde la aplicación del modelo de sustitución de importaciones y hasta su declive en la década de los ochenta los diferentes gobiernos mexicanos han planteado a la industria como el eje primordial de crecimiento, siendo, como en todos los países desarrollados, el sector que impulsa el desarrollo del país.

El cambio en la política económica hacia un modelo impulsor de las exportaciones y principalmente de las exportaciones manufactureras, retoma esta gran necesidad de poner a la industria como la piedra angular de la política económica. Desgraciadamente los diferentes gobiernos, desde la década de los ochenta hasta la fecha, han implementado modelos y políticas económicas, tal vez exitosas para la identidad y modo de vida en otros países, pero que en México no han logrado impactar de una manera totalmente positiva, y hasta en algunos casos han marcado aún más las deficiencias de nuestro sistema económico, político, judicial y hasta cultural y de identidad.

La apertura económica logró poner en claro, principalmente la debilidad de la base estructural de la industria y de la economía en general, y por otro lado desmanteló los encadenamientos productivos que existían, trayendo, como ya analizamos, problemas en el crecimiento, productividad, empleo, salario, inflación y sobre todo, a nivel empresarial logro que muchas empresas pequeñas cerraran ya que no lograron competir con las nuevas empresas del exterior, ni con sus productos y costos.

La industria manufacturera a primer vista logró el objetivo planteado por el gobierno, ser el motor del crecimiento y de las exportaciones, aunque como ya se planteo arriba mucho de este éxito es relativo ya que la industria maquiladora ha crecido más que otras ramas de la industria.

El desempeño de la industria desde la apertura económica ha sido constante, aunque la crisis de 1994 puso al descubierto las deficiencias del sistema de promoción de exportaciones, lo que llevo a replantear nuevamente el modelo.

Es necesario por otro lado apoyar aquellos sectores industriales relativamente de nueva exploración, para no seguir rezagándose aún más ante el entorno mundial, así mismo a subsectores como la industria química; los productos de minerales no metálicos; la industria alimentaria y el de automóviles, ya que aún con la crisis de 1994 estos sectores lograron tener crecimientos positivos y, son hasta la fecha los más dinámicos en el sector.

Las exportaciones totales y manufactureras han logrado crecer de manera constante pero de igual forma lo han hecho las importaciones, el saldo en la cuenta corriente sigue siendo deficitario por lo que podría causar nuevamente un gran desequilibrio desencadenando una nueva crisis.

Por otro lado, y siguiendo con el cuestionamiento del relativo éxito de la apertura económica, y aún cuando se ha logrado diversificar las exportaciones y se han puesto en los mercados exteriores productos de valor agregado mayor, no se ha conseguido diversificar el mercado de destino, ya nuestro principal mercado sigue siendo los Estados Unidos.

Aun cuando las microempresas manufactureras representan más del 90 por ciento de los establecimientos no tienen un impacto económico fuerte, ya que la fuerza laboral que ocupa no es proporcional a su número, y está en desproporción con los otros tipos de empresa, principalmente la gran empresa, que con el 1 por ciento de establecimientos da empleo a una gran parte del sector. Esto nos puede llevar a cuestionarnos si dentro de las directrices de la política gubernamental las MIPYMES son solo un sector proveedor de futuros votos, y que solo se ven beneficiados para poder promover los logros de los gobiernos logrando así la aceptación y aprobación pública.

Así mismo al interior de los micro negocios se debe diversificar los productos, y que estos sean de calidad para poder competir en los mercados nacionales e internacionales, desarrollar sistemas administrativos propios para este tipo de empresas, utilizar tecnología nueva, logrando así un mayor valor agregado de los productos, disminuir sus costos, generar mayores ingresos y

tener mano de obra especializada. Se debe promover los productos en todo el mercadeo interno y en el externo, y generar desde el gobierno mecanismos útiles de financiamiento, asesoría y apoyo, así como impulsar una política fiscal propia para las micro.

Este tipo de empresas tienen nula presencia en las exportaciones; los datos estadísticos que hay sobre las exportaciones manufactureras no se subdividen por tipo de empresa lo que hace imposible conocer la presencia de las microempresas en el mercado exterior.

Durante la investigación documental para la realización de este ensayo se pudo constatar que existen muchas fuentes sobre apoyos y financiamientos, tanto públicos y privados, pero al intentar conocer los resultados de los programas, los créditos otorgados o bien, las empresas beneficiadas, la información se vuelve escasa, por lo que se hace necesario y evidente que aun cuando el sector público cuenta con diversos programas estos no logran impactar en el sector de las microempresas manufactureras, o bien que muchos de estos programas no son llevados a cabo.

La clasificación para agrupar a las empresas hecha por la Secretaría de Economía en el 2002 logra en mayor medida homologar mejor los diferentes tipos de empresas respetando el sector y el número de empleados que absorbe, pudiendo así tener una base más eficiente para la promoción de los apoyos y financiamientos a los diferentes tipos de empresas, y entendiendo de una mejor manera su problemática respecto a su macro y micro entorno.

Las microempresas deben ser el punto medular de una política económica exitosa, ya que por su gran número y su gran diversidad pueden ser la base de la economía, llevando así al desarrollo del país. Pero el gobierno debe en primer término conocer claramente la problemática que existe al interior de este tipo de empresas, para que los micronegocios no sean refugio de desempleados, de la informalidad o que no sean negocios de auto subsistencia, y que sus propietarios cuenten con los apoyos y financiamientos públicos y privados necesarios para la capacitación logrando convertir a estas empresas en pequeñas economías de escala.

Se concluye que la hipótesis planteada al inicio del ensayo es verdadera ya que las microempresas manufactureras representan más del 90 por ciento de los establecimientos pero estas no han logrado ser el eje de crecimiento económico que debería ser; existen múltiples problemas internos y externos que hacen de estos negocios más que una fuente de posible crecimiento, una falla del mercado. Llevando consigo problemas de equidad, de concentración de capital, de ingreso, competitividad y de equidad social.

Por último podemos mencionar que existen casos de éxito en el desarrollo y crecimiento de los países cuando se implementan medidas correctas de promoción, fomento y financiamiento a las microempresas, como es el caso de Italia y España, los cuales implementaron las redes de producción económica, que no es otra cosa que cadenas de producción, donde cada microempresa se vuelve proveedora de un producto o servicio de otras y así hasta lograr un producto o servicio terminado.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aguilar Barajas, Ismael. “Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México” en Comercio Exterior, vol. 45 N. 6, junio de 1995
2. Alba Vega, Carlos. “Las empresas integradoras en México” en Comercio Exterior Vol. 47 n.1, enero 1997.
3. Bianchi Patrizio y Di Tommasa Marco R, Antonio. “Política industrial para las PYME en la economía global” en Comercio Exterior, vol. 51 N. 12, diciembre de 2001
4. Calvo, Thomas. “Micro y pequeña empresa en México: frente a los retos”. Edit. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, 1995.
5. Casar, José I. La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990”, en Trimestre Económico n. 237
6. Dussel Peters, Enrique, coordinador. “Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México”. Edit. Jus, México, 2001.
7. Espinosa Villareal, Oscar. “El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa”. Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
8. Fujii G., Gerardo. “El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México” en Comercio Exterior, vol. 50 N. 11, noviembre de 2000.
9. García de León Campero, Salvador. “Los Micronegocios en México, en el umbral del tercer Milenio” en Adminístrate Hoy N.6, Año III, México, Enero de 2001.
10. García de León Campero, Salvador. “La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad” Edit. Diana, México, 1993.
11. Guillen Romo, Arturo. “México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo”. Edit. Plaza y Valadez, México, 2000
12. González Gómez, Marco Antonio. “México: ¿País maquilador?”, en El Cotidiano, noviembre-diciembre, año/vol. 19, núm. 116. UAM-Azcapotzalco. México 2002
13. Huerta, Arturo. “La política neoliberal de estabilización”. Edit. Diana, México. 1994.
14. Huerta Q., Rogelio. “ La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México” en Investigación Económica N. 211, enero-marzo de 1995 .F.E.-UNAM

15. Mungaray, Alejandro y Torres, Ernesto. “Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y mediana en México” en Comercio Exterior Vol. 47 n.1, enero 1997.
16. Olivera, Guillermo. “Loa clichés detrás de las micro y pequeñas industrias: panorama internacional y de su evolución reciente en México” en Investigación Económica N. 238, octubre-diciembre de 2001 .F.E.-UNAM
17. Ortiz Cruz, Eitelberto. “El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas” en Comercio Exterior Vol. 47 n.1, enero de 1997.
18. Pérez, Wilson y Stumpo, Giovanni, coordinadores. Edit. Siglo XXI-CEPAL, México, 2002
19. Rueda Peiro, Isabel. “ Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas en México en los años noventa”, UNAM, México 2001
20. Ruiz Durán, Clemente. “Economía de la Pequeña Empresa. Hacia una alternativa de redes como alternativa empresarial para el desarrollo”. Edit. Ariel Divulgación; México, 1995.
21. Salomón, Alfredo. “Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995” en Comercio Exterior Vol. 46 n.11, noviembre de 1996.
22. Zevallos V., Emilio. “Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina” en revista de la CEPAL N. 79, abril de 2003.

ANEXO

ESTADÍSTICO

CUADRO N. 1
PRODUCTO INTRENO BRUTO (P.I.B.)
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)

AÑO	PIB TOTAL	TASA DE CREC. %	AGROPECUARIO, SILVICULTURA, PESCA Y MINERIA	% DEL TOTAL	INDUSTRIA	% DEL TOTAL	TASA DE CREC. % INDUSTRIA	SERVICIOS *	% DEL TOTAL
1988	1,042,066.30		81,114.70	8%	178,416.10	17%		782,535.50	75%
1989	1,085,815.20	4.20	80,982.10	7%	192,500.90	18%	4%	812,332.20	75%
1990	1,140,847.50	5.07	85,206.40	7%	205,524.50	18%	2%	850,116.60	75%
1991	1,189,016.90	4.22	86,987.10	7%	212,578.00	18%	-1%	889,451.80	75%
1992	1,232,162.40	3.63	86,496.20	7%	221,427.40	18%	1%	924,238.80	75%
1993	1,256,195.90	1.95	88,960.40	7%	219,934.00	18%	-3%	947,301.50	75%
1994	1,311,661.00	4.42	89,503.60	7%	228,891.60	17%	0%	993,265.80	76%
1995	1,230,771.10	-6.17	90,391.20	7%	217,581.70	18%	1%	922,798.20	75%
1996	1,294,196.50	5.15	94,521.90	7%	241,151.90	19%	5%	958,522.70	74%
1997	1,381,839.10	6.77	95,428.30	7%	265,113.40	19%	3%	1,021,297.40	74%
1998	1,451,350.80	5.03	98,262.80	7%	284,642.70	20%	2%	1,068,445.30	74%
1999	1,505,876.00	3.76	99,058.40	7%	296,631.30	20%	0%	1,110,186.30	74%
2000	1,605,127.80	6.59	100,068.50	6%	317,091.60	20%	0%	1,187,967.70	74%
2001	1,604,600.90	-0.03	105,157.50	7%	304,990.50	19%	-4%	1,194,452.90	74%
2002	1,616,987.50	0.77	104,427.20	6%	303,003.90	19%	-1%	1,209,556.40	75%
2003	1,640,258.20	1.44	108,594.20	7%	299,127.50	18%	-3%	1,232,536.50	75%

* SERVICIOS INCLUYE: CONTRUCCION, ELECTRICIDAD, GAS, AGUA, COMERCIO, RESTAURANTES, HOTELES TRANSPORTE, COMUNICACIONES, ALMACENAJE, SERVICIOS FINANCIEROS, SERVICIOS COMUNALES, CARGOS POR SERVICIOS BANCARIOS E IMPUESTOS A LOS PRODUCTOS NETOS DE SUBSIDIO

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DE DATOS DEL BANCO DE MEXICO

CUADRO N. 2
SALARIO MÍNIMO E INFLACIÓN
(PESOS POR DÍA)

AÑO	SALARIO MÍNIMO			INFLACIÓN
	SALARIO NOMINAL PESOS POR DÍA	INDICE GENERAL 1994=100	TASA DE CRECIMIENTO %	
1970	0.028	226.32	10.47	4.69
1971	0.028	215.62	-4.73	4.96
1972	0.033	243.04	12.71	5.56
1973	0.039	236.22	-2.81	21.37
1974	0.055	276.02	16.85	20.60
1975	0.055	247.98	-10.16	11.31
1976	0.083	292.01	17.75	27.20
1977	0.091	266.75	-8.65	20.66
1978	0.103	260.57	-2.32	16.17
1979	0.120	251.27	-3.57	20.02
1980	0.141	227.30	-9.54	29.85
1981	0.183	229.81	1.11	28.68
1982	0.318	200.96	-12.56	98.84
1983	0.459	160.31	-20.23	80.78
1984	0.719	157.78	-1.58	59.16
1985	1.108	148.44	-5.92	63.75
1986	2.244	146.15	-1.54	105.75
1987	5.867	147.45	0.90	159.17
1988	7.253	120.19	-18.49	51.66
1989	9.139	126.52	5.27	19.70
1990	10.79	114.94	-9.16	29.93
1991	12.08	108.39	-5.70	18.79
1992	12.08	96.83	-10.66	11.94
1993	13.06	96.89	0.06	8.01
1994	13.97	96.81	-0.08	7.05
1995	18.43	84.05	-13.19	51.97
1996	24.30	86.77	3.25	27.70
1997	24.30	74.99	-13.58	15.72
1998	31.91	83.02	10.71	18.61
1999	31.91	73.92	-10.97	12.32
2000	35.12	74.66	1.01	8.96
2001	37.57	76.50	2.46	4.40
2002	39.74	76.56	0.07	5.70
2003	41.53	76.95	0.51	3.98
2004	43.30	76.26	-0.89	5.19
2005	45.24	77.11	1.12	3.33
2006	47.05	77.08	-0.05	4.05

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DE DATOS DEL INEGI

CUADRO N. 3
VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 1980 - 2006
(MILLONES DE DÓLARES)

PERIODO	EXPORTACIONES TOTALES FOB	TASA DE CREC. %	IMPORTACIONES TOTALES FOB	TASA DE CREC. %	SALDO	% RESPECTO AL PIB
1980	18,031.04		21,089.36		- 3,058.32	-
1981	23,307.34	29.26	27,184.23	28.90	- 3,876.89	-
1982	24,055.21	3.21	17,010.63	- 37.42	7,044.58	-
1983	25,953.14	7.89	11,848.28	- 30.35	14,104.86	-
1984	29,100.35	12.13	15,916.20	34.33	13,184.15	-
1985	26,757.29	- 8.05	18,359.10	15.35	8,398.20	-
1986	21,803.60	- 18.51	16,783.89	- 8.58	5,019.70	-
1987	27,599.52	26.58	18,812.43	12.09	8,787.09	-
1988	30,691.50	11.20	28,081.97	49.27	2,609.53	-
1989	35,171.05	14.60	34,765.99	23.80	405.05	-
1990	40,710.94	15.75	41,593.26	19.64	- 882.32	-
1991	42,687.52	4.86	49,966.56	20.13	- 7,279.04	-
1992	46,195.62	8.22	62,129.35	24.34	- 15,933.73	-
1993	51,885.97	12.32	65,366.54	5.21	- 13,480.57	-3.64%
1994	60,882.20	17.34	79,345.90	21.39	- 18,463.70	-4.77%
1995	79,541.55	30.65	72,453.07	- 8.69	7,088.49	2.71%
1996	95,999.74	20.69	89,468.77	23.49	6,530.97	2.16%
1997	110,431.50	15.03	109,808.20	22.73	623.30	0.17%
1998	117,539.29	6.44	125,373.06	14.17	- 7,833.76	-2.03%
1999	136,361.82	16.01	141,974.76	13.24	- 5,612.95	-1.28%
2000	166,120.74	21.82	174,457.82	22.88	- 8,337.09	-1.58%
2001	158,779.73	- 4.42	168,396.43	- 3.47	- 9,616.70	-1.70%
2002	161,045.98	1.43	168,678.89	0.17	- 7,632.91	-1.29%
2003	164,766.44	2.31	170,545.84	1.11	- 5,779.41	-1.00%
2004	187,998.56	14.10	196,809.65	15.40	- 8,811.10	-1.43%
2005	214,232.96	13.95	221,819.53	12.71	- 7,586.57	-1.11%
2006	249,997.21	16.69	256,130.40	15.47	- 6,133.20	-0.82%

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ESTADISTICAS DEL BANCO MUNDIAL Y DEL INEGI

CUADRO N. 4
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1980 - 2006
(MILLONES DE DÓLARES)

FECHA	EXPORTACIONES TOTALES	PETROLERAS	%	NO PETROLERAS *	%
1980	18,031.04	10,441.35	58%	7,589.69	42%
1981	23,307.34	14,573.13	63%	8,734.21	37%
1982	24,055.21	16,477.18	68%	7,578.03	32%
1983	25,953.14	16,017.15	62%	9,935.99	38%
1984	29,100.35	16,601.31	57%	12,499.04	43%
1985	26,757.29	14,766.65	55%	11,990.64	45%
1986	21,803.60	6,307.21	29%	15,496.38	71%
1987	27,599.52	8,629.79	31%	18,969.72	69%
1988	30,691.50	6,711.25	22%	23,980.25	78%
1989	35,171.05	7,875.98	22%	27,295.06	78%
1990	40,710.94	10,103.66	25%	30,607.28	75%
1991	42,687.52	8,166.42	19%	34,521.11	81%
1992	46,195.62	8,306.60	18%	37,889.02	82%
1993	51,885.97	7,690.55	15%	44,195.42	85%
1994	60,882.20	7,630.29	13%	53,251.91	87%
1995	79,541.55	8,682.90	11%	70,858.66	89%
1996	95,999.74	11,839.82	12%	84,159.92	88%
1997	110,431.50	11,477.59	10%	98,953.91	90%
1998	117,539.29	7,306.94	6%	110,232.35	94%
1999	136,361.82	9,970.15	7%	126,391.67	93%
2000	166,120.74	16,134.78	10%	149,985.96	90%
2001	158,779.73	13,199.40	8%	145,580.33	92%
2002	161,045.98	14,829.83	9%	146,216.16	91%
2003	164,766.44	18,602.35	11%	146,164.08	89%
2004	187,998.56	23,666.58	13%	164,331.97	87%
2005	214,232.96	31,890.73	15%	182,342.23	85%
2006	249,997.21	39,021.94	16%	210,975.27	84%

* INCLUYE EXPORTACIONES AGROPECUARIAS, EXTRACTIVAS Y MANUFACTURERAS

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DE DATOS DEL INEGI

CUADRO N. 5
EXPORTACIONES PETROLERAS Y MANUFACTURERAS
 (ESTRUCTURA PORCENTUAL Y TASAS DE CRECIMIENTO)

FECHA	TOTAL DE EXPORTACIONES*	PETROLERAS		MANUFACTURERAS	
		%	TASA Δ	%	TASA Δ
1980	100%	58%		31%	
1981	100%	63%	39.57	28%	18.32
1982	100%	68%	13.07	24%	-11.01
1983	100%	62%	-2.79	32%	40.74
1984	100%	57%	3.65	36%	27.67
1985	100%	55%	-11.05	38%	-4.07
1986	100%	29%	-57.29	59%	27.97
1987	100%	31%	36.82	61%	30.74
1988	100%	22%	-22.23	71%	28.48
1989	100%	22%	17.35	71%	15.18
1990	100%	25%	28.28	68%	11.60
1991	100%	19%	-19.17	74%	13.56
1992	100%	18%	1.72	77%	12.08
1993	100%	15%	-7.42	79%	15.96
1994	100%	13%	-0.78	82%	21.30
1995	100%	11%	13.80	83%	32.05
1996	100%	12%	36.36	83%	21.01
1997	100%	10%	-3.06	85%	18.15
1998	100%	6%	-36.34	90%	12.11
1999	100%	7%	36.45	89%	15.24
2000	100%	10%	61.83	87%	19.10
2001	100%	8%	-18.19	89%	-2.75
2002	100%	9%	12.35	88%	0.63
2003	100%	11%	25.44	85%	-0.71
2004	100%	13%	27.22	84%	12.17
2005	100%	15%	34.75	82%	11.04
2006	100%	16%	22.36	81%	15.78

* LA SUMA DE EXPORTACIONES PETROLERAS Y MANUFACTURERAS NO ES IGUAL 100%. YA QUE NO SE INCLUYE EN EL CUADRO LAS EXPORTACIONES EXTRACTIVAS Y AGROPECUARIAS
 FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DE DATOS DEL INEGI

CUADRO N. 6
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS, 1980 - 2006
(MILLONES DE DÓLARES)

FECHA	EXPORTACIONES NO PETROLERAS	AGROPECUARIAS	%	EXTRACTIVAS	%	MANUFACTURERAS	%
1980	7,589.69	1,527.91	20%	512.47	7%	5,549.31	73%
1981	8,734.21	1,482.39	17%	686.05	8%	6,565.77	75%
1982	7,578.03	1,233.35	16%	501.57	7%	5,843.11	77%
1983	9,935.99	1,188.54	12%	523.66	5%	8,223.79	83%
1984	12,499.04	1,460.85	12%	539.08	4%	10,499.12	84%
1985	11,990.64	1,408.88	12%	510.30	4%	10,071.46	84%
1986	15,496.38	2,098.41	14%	509.70	3%	12,888.28	83%
1987	18,969.72	1,543.01	8%	576.00	3%	16,850.72	89%
1988	23,980.25	1,670.28	7%	660.28	3%	21,649.70	90%
1989	27,295.06	1,753.91	6%	604.76	2%	24,936.40	91%
1990	30,607.28	2,162.44	7%	616.90	2%	27,827.94	91%
1991	34,521.11	2,372.53	7%	546.76	2%	31,601.83	92%
1992	37,889.02	2,112.36	6%	356.20	1%	35,420.47	93%
1993	44,195.42	2,813.92	6%	307.94	1%	41,073.55	93%
1994	53,251.91	3,058.62	6%	372.69	1%	49,820.59	94%
1995	70,858.66	4,581.32	6%	488.26	1%	65,789.08	93%
1996	84,159.92	4,129.60	5%	420.81	1%	79,609.51	95%
1997	98,953.91	4,448.79	4%	450.16	0%	94,054.97	95%
1998	110,232.35	4,335.66	4%	447.50	0%	105,449.19	96%
1999	126,391.67	4,455.98	4%	421.14	0%	121,514.55	96%
2000	149,985.96	4,765.47	3%	495.82	0%	144,724.67	96%
2001	145,580.33	4,446.33	3%	385.52	0%	140,748.49	97%
2002	146,216.16	4,214.55	3%	367.06	0%	141,634.55	97%
2003	146,164.08	5,035.62	3%	496.34	0%	140,632.12	96%
2004	164,331.97	5,683.90	3%	900.78	1%	157,747.30	96%
2005	182,342.23	6,008.33	3%	1,167.71	1%	175,166.20	96%
2006	210,975.27	6,852.78	3%	1,316.78	1%	202,805.71	96%

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DE DATOS DEL INEGI

CUADRO N. 7
EXPORTACIONES TOTALES, MANUFACTURERAS Y MAQUILADORAS
(MILLONES DE DÓLARES)

FECHA	EXPORTACIONES TOTALES	EXP. MANUFACTURERAS	% DEL TOTAL	EXP. MAQUILADORAS	% DEL TOTAL	% DE MANUFAC.
1990	40,711	27,828	68%	13,872	34%	50%
1991	42,688	31,602	74%	15,833	37%	50%
1992	46,196	35,420	77%	18,680	40%	53%
1993	51,886	41,074	79%	21,853	42%	53%
1994	60,882	49,821	82%	26,269	43%	53%
1995	79,542	65,789	83%	31,103	39%	47%
1996	96,000	79,610	83%	36,920	38%	46%
1997	110,431	94,055	85%	45,166	41%	48%
1998	117,539	105,449	90%	52,864	45%	50%
1999	136,362	121,515	89%	63,853	47%	53%
2000	166,121	144,725	87%	79,467	48%	55%
2001	158,780	140,748	89%	76,880	48%	55%
2002	161,046	141,635	88%	78,098	48%	55%
2003	164,766	140,632	85%	77,467	47%	55%
2004	187,999	157,747	84%	86,952	46%	55%
2005	214,233	175,166	82%	97,401	45%	56%
2006	249,997	202,806	81%	111,824	45%	55%

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DE DATOS DE GONZÁLEZ GÓMEZ, MARCO ANTONIO. "MÉXICO, PAÍS MAQUILADOR". EN EL COTIDIANO, NOVIEMBRE-DICIEMBRE, AÑO VOL. 19. NUM. 116. UNH-PACAPOTZALCO, MÉXICO 2002 E INEGI.

CUADRO N. 8
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS MICRO Y POR AÑOS DE OPERACIÓN

ESTRATO	1982	%	1995	%	1999	%	2001	%
TOTAL INDUSTRIA	138,774.00	100%	222,221.00	100%	308,508.00	100%	333,649.00	100%
TOTAL MICRO	120,843.00	87%	203,961.00	92%	283,164.00	92%	311,293.00	93%
0 a 3 años	25,531.00	18%	38,481.00	17%	88,704.00	29%	41,845.00	13%
4 a 15 años	63,361.00	46%	100,975.00	45%	145,556.00	47%	194,706.00	58%
16 a 25 años	16,897.00	12%	37,005.00	17%	26,797.00	9%	38,928.00	12%
26 a 45 años	13,118.00	9%	20,082.00	9%	17,903.00	6%	27,793.00	8%
46 y más años	1,936.00	1%	7,418.00	3%	4,204.00	1%	8,021.00	2%

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.

CUADRO N. 9
NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS DUEÑOS DE MICRONEGOCIOS

NIVEL DE ESCOLARIDAD	TOTAL DE DUEÑOS	%
SIN INSTRUCCIÓN	245,718.00	7%
PRIMARIA INCOMPLETA	661,804.00	19%
PRIMARIA COMPLETA	887,989.00	25%
SECUNDARIA INCOMPLETA	750,814.00	21%
SECUNDARIA COMPLETA	132,497.00	4%
PREPARATORIA INCOMPLETA	109,029.00	3%
PREPARATORIA COMPLETA	242,679.00	7%
LICENCIATURA INCOMPLETA	118,285.00	3%
LICENCIATURA COMPLETA	419,373.00	12%
TOTAL	3,568,188.00	100%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE SALVADOR GARCÍA DE LEÓN CAMPERO. "LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO, EN EL UMBRAL DEL TERCER MILENIO", EN ADMINISTRATE HOY N. 6 AÑO III. MÉXICO, ENERO DE 2001

CUADRO N. 10
GRUPO DE EDADES DE LOS DUEÑOS

GRUPO DE EDADES	1996	2003
HASTA 20 AÑOS	2%	1%
21 A 25 AÑOS	6%	4%
26 A 39 AÑOS	39%	30%
40 A 59 AÑOS	41%	54%
MAS DE 60 AÑOS	11%	12%
TOTAL	100%	100%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE SALVADOR GARCÍA DE LEÓN CAMPERO, "LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO, EN EL UMBRAL DEL TERCER MILENIO", EN ADMINISTRATE HOY N. 6 AÑO III, MÉXICO, ENERO DE 2001

CUADRO N. 11
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR SUBSECTOR REPRESENTATIVO, 2003
 INDUSTRIA MANUFACTURERA

SUBSECTOR	UNIDADES ECONÓMICAS	%	PERSONAL OCUPADO	%	REMUNERACIONES MILLONES DE PÉSO	%	INGRESOS MILLONES DE PÉSO	%	ACTIVOS FIJOS MILLONES DE PÉSO	%
TOTAL MANUFACTURA	328,718	100%	4,198,579	100%	292,769	100%	927,987	100%	1,258,435	100%
INDUSTRIA ALIMENTARIA	116,303	35%	685,523	17%	35,066	12%	122,354	13%	143,975	11%
EQUIPO DE TRANSPORTE	1,978	1%	512,335	12%	48,863	17%	158,688	17%	202,752	16%
PRENDAS DE VESTIR	22,429	7%	444,020	11%	15,959	5%	34,443	4%	17,662	1%
PRODUCTOS METÁLICOS	49,650	15%	282,835	7%	14,615	5%	37,665	4%	43,751	3%
OTROS EQUIPOS ELECTRÓNICOS	791	0%	262,861	6%	21,735	7%	46,760	5%	24,790	2%
PLÁSTICO Y HULE	4,361	1%	211,923	5%	14,259	5%	38,361	4%	44,396	4%
INDUSTRIA QUÍMICA	3,073	1%	203,274	5%	32,351	11%	134,351	14%	150,004	12%
PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METÁLICOS	25,037	8%	187,188	4%	11,670	4%	61,989	7%	104,337	8%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	11,732	4%	172,434	4%	10,077	3%	19,132	2%	13,717	1%
EQUIPO DE GENERACION Y APARATOS ELÉCTRICOS	918	0%	152,311	4%	12,696	4%	30,922	3%	21,909	2%
SUBTOTAL	236,272	72%	3,124,704	74%	217,291	74%	684,665	74%	767,293	61%
RESTO DE SUBSECTORES	92,446	28%	1,073,875	26%	75,478	26%	243,322	26%	491,142	39%

FUENTE: INEGI, CENSO ECONÓMICO 2004

CUADRO N.12
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO, 2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)

TIPO DE EMPRESA	UNIDADES ECONÓMICAS	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES	INGRESOS	ACTIVOS FIJOS
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%
MICRO	90.90%	18.20%	3.90%	3.90%	3.70%
PEQUEÑAS	6.00%	10.30%	7.10%	5.50%	4.70%
MEDIANAS	2.20%	19.30%	19.20%	16.70%	18.10%
GRANDES	0.90%	52.30%	69.80%	73.90%	73.60%

* CLASIFICACIÓN OFICIAL A PARTIR DE DICIEMBRE DE 2002
FUENTE: INEGI, CENSO ECONÓMICO 2004

CUADRO N. 13
EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS POR TAMAÑO
INDUSTRIA MANUFACTURERA

ESTRATO	UNIDADES ECONÓMICAS			TASA DE CRECIMIENTO		
	1993	1998	2003	1993-1998	1998-2003	1993-2003
TOTAL	265,427	344,118	328,718	29.6%	-4.5%	23.8%
MICRO	243,107	310,118	298,678	27.6%	-3.7%	22.9%
PEQUEÑAS	16,831	22,739	19,754	35.1%	-13.1%	17.4%
MEDIANAS	3,204	8,228	7,235	166.8%	-12.1%	125.8%
GRANDES	2,285	3,033	3,051	32.7%	0.6%	33.5%

FUENTE: Para 1993, Olivera, Guillermo. "Los clichés detrás de las micro y pequeñas industrias, breve panorama internacional y de su evolución reciente en México" en Investigación económica, vol. LXI, N. 238 oct-dic de 2001, Facultad de Economía, UNAM.
 Para 1998 y 2003, INEGI, censo económico 2004.

CUADRO N. 14
**EVOLUCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO
 INDUSTRIA MANUFACTURERA**

ESTRATO	PERSONAL OCUPADO TOTAL			TASA DE CRECIMIENTO		
	1993	1998	2003	1993-1998	1998-2003	1993-2003
TOTAL	3,246,042	4,232,322	4,198,579	30.4%	-0.8%	29.3%
MICRO	686,097	773,288	762,103	12.7%	-1.4%	11.1%
PEQUEÑAS	643,691	499,473	431,768	-22.4%	-13.6%	-32.9%
MEDIANAS	498,699	916,654	810,095	83.8%	-11.6%	62.4%
GRANDES	1,417,555	2,042,907	2,194,613	44.1%	7.4%	54.8%

FUENTE: Para 1993, Oliveira, Guillermo. "Los clichs detrás de las micro y pequeñas industrias, breve panorama internacional y de su evolución reciente en México" en Investigación económica, vol. LXI, N. 238 oct-dic de 2001, Facultad de Economía, UNAM.
 Para 1998 y 2003, INEGI, censo económico 2004.

CUADRO N. 15
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR RAMA REPRESENTATIVA, 2003
MICROEMPRESA MANUFACTURERA

RAMA	UNIDADES ECONÓMICAS	%	PERSONAL OCUPADO	%	REMUNERACIONES	%	INGRESOS	%	ACTIVOS FIJOS	%
	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE PESOS	
TOTAL MICRO	298,678	100%	762,103	100%	11,509	100%	36,149	100%	46,015	100%
PANADERÍAS Y TORTILLERÍAS	92,064	31%	235,192	31%	2,942	26%	10,322	29%	11,571	25%
ESTRUCTURAS METÁLICAS Y HERRERÍAS	40,135	13%	81,244	11%	1,067	9%	3,203	9%	3,868	8%
MUEBLES, EXCEPTO DE OFICINA Y ESTANTERÍA	18,926	6%	45,529	6%	672	6%	1,889	5%	2,029	4%
PRODUCTOS A BASE DE ARCILLA Y REFRACTARIOS	15,668	5%	41,673	5%	297	3%	890	2%	975	2%
IMPRESIÓN E INDUSTRIAS CONEXAS	13,135	4%	39,959	5%	871	8%	2,305	6%	3,126	7%
CONFECIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	15,567	5%	37,718	5%	455	4%	1,796	5%	1,369	3%
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA	16,362	5%	35,898	5%	403	4%	1,317	4%	1,351	3%
ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS	12,471	4%	30,670	4%	303	3%	1,137	3%	1,859	4%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	9,120	3%	22,130	3%	270	2%	925	3%	869	2%
INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS	5,878	2%	20,244	3%	381	3%	1,003	3%	2,221	5%
SUBTOTAL	239,326	80%	590,257	77%	7,661	67%	24,787	69%	29,238	64%
RESTO DE LAS RAMAS	59,352	20%	171,846	23%	3,848	33%	11,362	31%	16,777	36%

FUENTE: INEGI, CENSO ECONÓMICO 2004

CUADRO N. 16
EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO, POR PAIS DE DESTINO
 (COMPOSICION PORCENTUAL)

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
NORTEAMÉRICA	85.70%	87.36%	85.82%	87.39%	87.39%	88.92%	90.02%	90.74%	90.48%	90.73%	90.49%	88.73%	88.21%
Estados Unidos	62.67%	64.92%	63.32%	65.44%	65.44%	67.62%	68.27%	68.55%	68.55%	68.99%	68.78%	67.27%	66.66%
Canadá	3.03%	2.44%	2.50%	1.96%	1.96%	1.30%	1.75%	2.01%	1.94%	1.75%	1.71%	1.46%	1.56%
AMÉRICA LATINA	4.53%	4.04%	5.27%	4.98%	4.98%	4.18%	2.82%	2.75%	3.08%	2.74%	2.87%	2.98%	3.46%
Argentina	0.55%	0.41%	0.39%	0.46%	0.46%	0.33%	0.19%	0.17%	0.19%	0.07%	0.12%	0.22%	0.23%
Bolivia	0.03%	0.02%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.02%	0.02%	0.02%	0.01%	0.01%	0.02%	0.02%
Brazil	0.96%	0.62%	1.01%	0.92%	0.92%	0.46%	0.29%	0.31%	0.37%	0.30%	0.25%	0.30%	0.31%
Colombia	0.46%	0.50%	0.57%	0.48%	0.47%	0.38%	0.27%	0.28%	0.28%	0.35%	0.31%	0.33%	0.45%
Ecuador	0.11%	0.18%	0.15%	0.13%	0.13%	0.10%	0.05%	0.06%	0.08%	0.09%	0.08%	0.09%	0.09%
Paraguay	0.02%	0.02%	0.03%	0.03%	0.02%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
Perú	0.16%	0.18%	0.22%	0.22%	0.22%	0.17%	0.13%	0.13%	0.11%	0.12%	0.10%	0.09%	0.10%
Uruguay	0.35%	0.08%	0.10%	0.12%	0.12%	0.07%	0.04%	0.06%	0.07%	0.07%	0.07%	0.08%	0.32%
Venezuela	0.44%	0.29%	0.48%	0.44%	0.44%	0.46%	0.32%	0.31%	0.44%	0.38%	0.20%	0.32%	0.41%
Cuba 2/	0.18%	0.28%	0.50%	0.34%	0.28%	0.11%	0.16%	0.13%	0.11%	0.09%	0.09%	0.08%	0.09%
Bélica	0.05%	0.05%	0.09%	0.09%	0.09%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.04%	0.03%	0.03%	0.04%
Costa Rica	0.19%	0.16%	0.18%	0.20%	0.20%	0.24%	0.18%	0.17%	0.21%	0.21%	0.20%	0.18%	0.18%
El Salvador	0.22%	0.21%	0.19%	0.16%	0.19%	0.19%	0.18%	0.15%	0.17%	0.16%	0.16%	0.15%	0.20%
Guatemala	0.39%	0.36%	0.39%	0.38%	0.45%	0.50%	0.40%	0.32%	0.35%	0.32%	0.32%	0.32%	0.34%
Honduras	0.07%	0.12%	0.09%	0.10%	0.11%	0.11%	0.11%	0.12%	0.11%	0.13%	0.13%	0.11%	0.10%
Panamá	0.28%	0.20%	0.28%	0.30%	0.30%	0.30%	0.22%	0.17%	0.16%	0.20%	0.22%	0.19%	0.23%
Nicaragua	0.04%	0.04%	0.04%	0.05%	0.06%	0.05%	0.05%	0.05%	0.06%	0.06%	0.07%	0.07%	0.14%
UNIÓN EUROPEA	5.39%	4.82%	4.24%	3.72%	3.69%	3.42%	3.92%	3.48%	3.48%	3.28%	3.42%	3.47%	4.66%
Alemania	0.83%	0.65%	0.67%	0.67%	0.65%	0.88%	1.53%	0.93%	0.95%	0.77%	0.77%	1.02%	1.23%
Austria 1/	0.09%	0.02%	0.02%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
Bélica	0.44%	0.45%	0.61%	0.43%	0.34%	0.20%	0.18%	0.14%	0.20%	0.18%	0.08%	0.10%	0.12%
Dinamarca	0.03%	0.04%	0.01%	0.02%	0.02%	0.03%	0.04%	0.03%	0.03%	0.02%	0.02%	0.02%	0.03%
España	1.77%	1.41%	1.00%	0.94%	0.85%	0.61%	0.60%	0.91%	0.79%	0.69%	0.89%	0.95%	1.34%
Finlandia 1/	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.37%
Francia	0.80%	0.85%	0.61%	0.44%	0.39%	0.34%	0.21%	0.23%	0.24%	0.22%	0.19%	0.22%	0.22%
Grecia	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.00%	0.00%	0.01%	0.01%	0.01%
Holanda	0.37%	0.29%	0.22%	0.20%	0.24%	0.29%	0.26%	0.26%	0.32%	0.30%	0.35%	0.30%	0.30%
Irlanda	0.23%	0.18%	0.09%	0.15%	0.10%	0.03%	0.05%	0.07%	0.12%	0.12%	0.10%	0.08%	0.15%
Italia	0.16%	0.14%	0.25%	0.15%	0.25%	0.16%	0.12%	0.13%	0.15%	0.11%	0.16%	0.12%	0.09%
Luxemburgo	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	0.01%	0.02%	0.03%	0.02%	0.01%
Portugal	0.14%	0.10%	0.10%	0.09%	0.09%	0.07%	0.13%	0.12%	0.09%	0.08%	0.11%	0.07%	0.13%
Reino Unido	0.39%	0.44%	0.60%	0.55%	0.60%	0.54%	0.55%	0.52%	0.42%	0.39%	0.34%	0.41%	0.47%
Suecia 1/	0.03%	0.04%	0.04%	0.02%	0.02%	0.04%	0.02%	0.01%	0.04%	0.02%	0.02%	0.04%	0.06%
OTROS	0.01%	0.01%	0.02%	0.06%	0.07%	0.11%	0.08%	0.08%	0.04%	0.03%	0.04%	0.05%	0.04%
ISLANDIA, NORUEGA Y SUIZA	0.29%	0.28%	0.78%	0.42%	0.33%	0.23%	0.33%	0.35%	0.29%	0.29%	0.43%	0.42%	0.51%
KOREA, TAIWAN, HONG KONG Y SINGAPUR	0.54%	0.50%	1.02%	0.95%	0.71%	0.67%	0.86%	0.43%	0.53%	0.57%	0.39%	0.42%	0.66%
JAPÓN	1.32%	1.64%	1.23%	1.45%	1.05%	0.72%	0.87%	0.56%	0.39%	0.29%	0.37%	0.25%	0.39%
CHINA	0.09%	0.07%	0.05%	0.04%	0.04%	0.09%	0.09%	0.12%	0.18%	0.20%	0.28%	0.25%	0.14%
ISRAEL	0.20%	0.01%	0.01%	0.01%	0.03%	0.02%	0.03%	0.03%	0.02%	0.03%	0.03%	0.03%	0.04%
RESTO DEL MUNDO	1.94%	1.49%	1.57%	2.07%	1.77%	1.74%	1.44%	1.56%	1.70%	1.80%	2.01%	3.42%	2.09%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Economía Banco de México

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y muestra

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

1/ Entre países pertenecientes a la Unión Europea a partir de enero de 1995

2/ Este país pertenece a la ALCU a partir de agosto de 1999

CUADRO N. 17
VENTAS DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS POR SUBSECTOR DE ACTIVIDAD Y MERCADO DE DESTINO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

SUBSECTOR DE ACTIVIDAD / MERCADO DE DESTINO	1983	1991	1994	1997	1998	1999	2000
Nacional	88.9	89.5	85.6	84.3	84.0	87.1	87.9
Norteamérica	4.9	3.8	6.7	9.7	10.0	7.9	7.2
Europa	1.2	1.3	1.7	1.4	1.4	1.1	1.1
Otros	5.0	5.4	6.0	4.6	4.6	3.9	3.7
Productos minerales no metálicos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nacional	89.5	92.5	92.3	86.4	85.1	83.1	82.9
Norteamérica	9.2	6.4	6.6	11.6	13.0	15.1	14.8
Europa	0.4	0.2	0.1	0.3	0.3	0.4	0.5
Otros	0.9	0.9	1.0	1.8	1.6	1.5	1.8
Industrias metálicas básicas	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nacional	78.7	80.7	78.8	72.3	73.1	72.4	72.8
Norteamérica	13.1	9.4	12.3	16.8	19.1	19.7	19.6
Europa	2.3	2.4	1.3	3.0	1.7	3.9	4.0
Otros	5.9	7.5	7.6	7.8	6.1	4.0	3.5
Productos metálicos, maquinaria y equipo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nacional	64.9	68.3	69.4	53.1	54.1	53.4	50.9
Norteamérica	31.7	28.5	27.8	40.3	38.8	41.6	43.5
Europa	1.6	1.4	0.7	2.0	2.2	1.7	1.6
Otros	1.8	1.8	2.1	4.6	4.9	3.3	4.0
Otras industrias manufactureras	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nacional	88.7	90.8	89.2	75.2	75.2	79.5	78.5
Norteamérica	5.7	5.1	8.9	16.0	17.2	16.4	16.5
Europa	3.3	0.6	0.6	2.2	2.8	0.8	0.5
Otros	2.3	3.5	1.3	4.6	4.9	3.3	4.6

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.

CUADRO N. 18
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR TIPO DE PRODUCTO 1993 - 2006
 ESTRUCTURA PORCENTUAL

GRUPO DE ACTIVIDAD	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	2.8%	2.8%	2.8%	2.9%	2.8%	2.8%	2.5%	2.4%	2.6%	2.9%	3.0%	3.0%	3.3%	3.4%
TEXTILES, ARTÍCULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	6.3%	6.5%	7.4%	7.9%	9.3%	9.3%	9.2%	8.6%	7.9%	7.7%	7.3%	6.6%	5.9%	4.6%
INDUSTRIA DE LA MADERA	1.3%	1.1%	0.8%	0.9%	0.9%	0.9%	0.8%	0.7%	0.5%	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%
PAPEL, IMPRENTAS E INDUSTRIA EDITORIAL	1.6%	1.1%	1.3%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	0.9%	0.9%	0.9%	0.9%	0.9%	1.0%	0.9%
QUIMICA 1	4.1%	4.2%	4.7%	3.9%	3.6%	3.3%	3.1%	3.0%	3.2%	3.3%	3.3%	3.4%	3.4%	3.2%
PRODUCTOS PLÁSTICOS Y DE CAUCHO	3.3%	3.0%	2.8%	2.6%	2.7%	2.6%	2.6%	2.6%	2.5%	2.4%	2.7%	3.0%	3.1%	2.9%
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	2.0%	1.8%	1.8%	1.7%	1.7%	1.6%	1.6%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.5%	1.5%	1.5%
SIDERURGIA	3.3%	3.0%	4.7%	4.0%	4.0%	3.2%	2.4%	2.2%	1.9%	2.1%	2.2%	2.9%	3.1%	3.1%
MINEROMETALURGIA	2.7%	2.4%	3.0%	2.4%	2.1%	1.9%	1.5%	1.4%	1.4%	1.5%	1.5%	1.7%	2.0%	3.0%
TOTAL PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO ²	69.0%	70.8%	67.8%	69.6%	68.8%	70.4%	72.6%	74.5%	75.4%	74.5%	74.6%	74.1%	73.2%	74.3%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.6%	3.1%	2.9%	2.8%	2.9%	2.9%	2.6%	2.3%	2.4%	2.9%	2.6%	2.6%	3.1%	2.8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

1/ INCLUYE QUIMICA, DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y PETROQUIMICA

2/ INCLUYE INDUSTRIA AUTOMOTRIZ; EQUIPO PARA EL AGRO Y GANADERIA; EQ. PROFESIONAL, Y CIENTIFICO; EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS, APARATOS DE FOTOGRAFIA, OPTICA Y RELOJERIA; ALHAJAS Y OBRAS DE METAL; MAQUINARIA Y EQUIPO Y PRODUCCION DIVERSOS

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DEL INEGI