



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGON.**

**“IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL INGRESO  
Y EL EMPLEO EN MÉXICO ANTE LA  
GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA, 2000-2010”**

**T E S I S**

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

**EMMA SILVINA MÉNDEZ GUZMÁN**

**ASESOR:**

**DR. JAIME LINARES ZARCO**

**MÉXICO**

**2012**



**FES Aragón**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **Agradecimientos**

### **A Dios:**

*Por conocerle y saber de su existencia, saber del gran amor que tiene  
para cada uno de sus hijos e hijas,  
Le agradezco por brindarme la oportunidad de estar en este tiempo y de  
tantas bendiciones en mi vida, así como los retos que me ayudan a crecer.  
Por ayudarme cuando mi ser se sentía desmayar y poner los medios y las  
personas especiales en mi vida.*

### **A mis padres:**

*Por ser una de mis razones de ser, por estar conmigo en todo momento  
y apoyarme en cada meta.  
Les agradezco por que han sido los mejores padres que han podido ser y  
sé que han dado lo mejor de ustedes para que nosotros salgamos  
adelante.  
Gracias papá y mamá, por que logramos un sueño más y vamos por  
aquellos que nos hace falta cumplir, y sé que les debo mucho por que  
nunca me han dejado y han sido un gran ejemplo para mí.  
Les quiero y espero llegar a ser una buena hija.*

### **A mis hermanos:**

*Por estar conmigo siempre en cada locura y saber que a pesar de las  
diferencias que pueden llegar a surgir, siempre he contado con ustedes,  
les quiero mucho, al igual que a mi sobrino Esteban que este año tuvimos  
la bendición de tener como nuevo miembro dela familia.  
Por cada consejo, ayuda y sobre todo cariño que me han dado les  
agradezco infinitamente.*

### ***A mis familiares:***

*Les agradezco por sus más sinceras palabras que fueron de gran ayuda en mi vida, por su apoyo incondicional que me ha servido para terminar cada una de mis metas y sobre todo a pesar de la distancia, puedo sentir su amor y sus oraciones.*

### ***A mis amigos:***

*Gracias a cada uno de ustedes por formar parte de mi vida, sé que nada es coincidencia y el conocerlos ha sido una gran bendición, el aprender de ustedes, contar con su apoyo y guía como personas extraordinarias que son, me ha ayudado a crecer.*

*Gracias amigos de la carrera, de la iglesia y de antaño. Sé que saben quienes son y por ello no escribo una lista de nombres para no omitir a nadie.*

*Pero quiero agradecer en lo particular a mi amiga Anita Ramírez, que siempre ha estado conmigo en las buenas y en las malas y me ayudó a concluir esta meta que sabe como amiga que no fue fácil.*

### ***A mi asesor:***

*Gracias infinitamente por su paciencia, sus consejos y la guía que me brindó para la conclusión de este trabajo.*

*Por ser como un buen amigo, que estuvo preocupándose por la conclusión de esta meta.*

*Así como la oportunidad que me brindó de integrarme al proyecto de investigación a su cargo y por sus recomendaciones.*

***“Gracias a cada una de las personas que he conocido todo este tiempo y que han formado parte de mi vida”***

# Índice

<b>Introducción</b>	<b>I</b>
<b>Capítulo I Marco teórico</b>	<b>1</b>
1.1 Teoría de Keynes	1
1.1.1 Demanda efectiva y Demanda agregada	2
1.1.2 Determinantes de la inversión	4
1.1.3 El multiplicador	8
1.2 Teoría de Michael E. Porter	10
1.2.1 Modelo del diamante y cadenas productivas	10
1.2.2 Estrategia Competitiva y Ventajas competitivas	13
1.2.2.1 Análisis estructural de las industrias	13
1.2.2.2 Estructura de la industria y necesidades del comprador o cliente	14
1.2.2.3 Estructura de la industria y el equilibrio entre la oferta y la demanda	14
1.2.2.4 Estrategias genéricas	15
1.2.2.5 Liderazgo en costos	16
1.2.2.6 Diferenciación	17
1.2.2.7 Concentración	17
1.3 Globalización económica	18
1.3.1 Tecnología	20
1.1.1 Estructura Laboral	22
1.1.2 Empresas	24

<b>Capítulo II Antecedentes de la industrialización y desarrollo del sector en México, 1940 – 2000.</b>	<b>26</b>
2.1 Antecedentes de la industria Manufacturera en México	26
2.1.1 Industrialización y crecimiento hacia dentro 1940-1982.	28
2.1.1.1 Modelo económico por sustitución de importaciones y promoción de exportaciones	28
2.1.1.2 Modelo económico del desarrollo estabilizador	31
2.1.1.3 Modelo de desarrollo Compartido	32
2.1.1.4 Alianza para la producción	35
2.1.2 Crisis económica, apertura comercial y política neoliberal 1982-2000	37
2.2 Desarrollo y participación económica de la industria manufacturera de México	44
2.2.1 Contribución al PIB y Participación de la PEA	52
<b>Capítulo III Antecedentes y desarrollo de las PYMES en México 1940- 2000</b>	<b>54</b>
3.1 Antecedentes históricos de las PYMES	54
3.2 Evolución y crisis de las PYMES (1982-2000)	55
3.2.1 Análisis estadístico de las pequeñas y medianas empresas 1988-1996	58
a) Comercio	59
b) Servicios	60
c) Manufactura	61

<b>Capítulo IV El desarrollo de las PYMES en México ante el reto global 2000-2009.</b>	<b>67</b>
4.1 Diagnóstico de las PYMES en el siglo XXI	67
a) Sector manufacturero	70
b) Comercio	76
c) Servicios privados	81
4.2 Aplicación de la Matriz FODA a las PYMES	91
4.3 Las PYMES ante la competencia global	95
4.3.1 Reconocimiento a las mejores PYMES en México por sector de participación	99
<b>Conclusiones</b>	<b>107</b>
<b>Recomendaciones</b>	<b>113</b>
<b>Índice de cuadros, gráficas, esquemas y diagramas</b>	<b>117</b>
<b>Bibliografía</b>	
<b>Anexos</b>	

# CAPITULO I

## MARCO TEORICO

### 1.1 Teoría de Keynes

El propósito de la teoría general de desarrollo de Keynes fue explicar, por un lado, los movimientos en el empleo que daban origen al desempleo involuntario, así como la ineficacia de la política monetaria para regresar a la economía al pleno empleo, considerando para ello la necesaria intervención del Estado.

Keynes trató de explicar los determinantes del nivel del empleo y del ingreso nacional; sugiriendo que el Estado debería participar en la actividad económica para compensar el descenso de las inversiones privadas durante los periodos depresivos de las crisis económicas; porque, al caer la demanda y reducirse la actividad productiva, se genera el desempleo, lo cual refuerza a su vez la tendencia a la recesión, por lo que, para combatir esta, es necesaria la intervención activa de los gobiernos mediante la realización de diversas tareas, tales como: la planificación, la política fiscal y monetaria y la intervención pública, como medios para lograr la recuperación de la actividad, hasta llegar al pleno empleo de la fuerza de trabajo. Keynes sugirió incrementar la inversión pública, incluso con déficit presupuestario, incentivar el empleo y desarrollar el seguro de desempleo, para que los desocupados contaran con demanda efectiva para seguir consumiendo.

“El modelo Keynesiano prevaleció por largo tiempo en la política económica, a partir de su aplicación en el Reino Unido primero y en los Estados Unidos después, coincidiendo con una fase larga de crecimiento económico a nivel mundial (1946-1973) durante la cual se relacionó con un modelo teórico de la economía mixta, propuesto principalmente por Paul Anthony Samuelson, en el que se identifican los sistemas económicos caracterizados por un capitalismo que no es puro, puesto que los sectores privados coexisten con sectores muy considerables”.<sup>1</sup>

Lo anterior es de vital importancia para el análisis de este trabajo, ya que se exponen diversos puntos macroeconómicos interesantes que ayudan a identificar varios panoramas que en la actualidad se retoman y que son ideas de debate, por sus diversas perspectivas en cuanto al manejo del ingreso, ahorro, la inversión, el consumo, así como variables mucho más

---

<sup>1</sup> Delgado, M. Gloria, “México estructura política, económica y social”, Pearson Education, México, 2003, p. 135.

sofisticadas, que generan controversia por los diversos impactos que generan en la economía como son las exportaciones e importaciones y la tasa de interés. A continuación se mencionarán factores específicos que le dan continuidad al tema analizado y que propician un marco contextual para su análisis.

De esta manera, la teoría Keynesiana nace como una política alternativa para contrarrestar y paliar los estragos y desajustes provocados por la crisis económica mundial de 1929-1933, sobre todo en el empleo, los ingresos y el nivel de consumo de la población.

### **1.1.1 Demanda agregada y demanda efectiva**

En los países industrializados debido a la crisis económica prevaleciente en el mundo, la demanda agregada era demasiado baja debido a un desajuste productivo y una escasa inversión. Es así, que Keynes tomó como base esta idea de estimular la demanda agregada mediante el uso de políticas monetarias y fiscales para regular su nivel.

Los clásicos tomaban en cuenta este concepto de demanda agregada y efectiva, basada en la ley de Say, la cual tenía un fundamento ortodoxo sobre el autoajuste del mercado, poniendo de manifiesto el concepto de ahorro, según el cual cada oferta crea su propia demanda. A largo plazo, el pleno empleo es la posición de equilibrio hacia la cual se encamina todo el proceso económico; así también existía en esta parte teórica una separación notable entre la economía real y la economía monetaria, ya que, para los clásicos el dinero solo era un medio de cambio que facilita las transacciones, es decir era considerado neutral ante la actividad económica, por lo que la demanda agregada deficiente sólo era creada por una imposibilidad de orden lógico.

Retomando lo anterior, Keynes al percibir ciertas irregularidades en la economía, difirió de esta corriente ortodoxa encaminada sólo a una explicación microeconómica, que dejaba a un lado una serie de incógnitas sobre el comportamiento económico que se estaba viviendo; es por ello que él plantea un enfoque macroeconómico, tomando en cuenta ya al dinero, solo como un objetivo monetario, sino observando que éste si influía en los movimientos económicos, decidió definirlo como depósito de valor o considerarlo como activo, dando poca importancia a su función de medio de cambio; es por ello que la auténtica economía real toma en cuenta al dinero.

La teoría de Keynes rechaza tajantemente la ley de Say e introduce y retoma el enfoque monetario, que destruye la percepción que según los clásicos, permitía establecer una situación de equilibrio con pleno empleo de forma natural.

Concibe a la demanda agregada como aquella que incluye la demanda total de bienes de consumo más la demanda de bienes de inversión, a las cuales hay que añadir el gasto (demanda) del sector público más la demanda exterior (exportaciones menos importaciones), todo ello en el corto plazo. De lo cual se obtiene la curva de la demanda agregada que indica la cantidad demandada de todos los bienes y servicios en la economía a cualquier nivel dado de precios, la curva tiene pendiente negativa lo que significa que manteniéndose todo lo demás constante, un descenso del nivel general de los precios tiende a elevar la cantidad demandada de bienes y servicios. La principal característica es el consumo total de bienes y servicios privados, esto es la función de consumo, relaciona el consumo de todos los bienes y servicios privados con el nivel agregado de renta.

Partiendo del enfoque macroeconómico, se establecen las condiciones de demanda la cual determina el nivel y ritmo de crecimiento del producto. En equilibrio la demanda agregada de bienes es igual al producto y el ahorro es igual a la inversión; tal equilibrio es compatible con el desempleo involuntario o desequilibrio en el mercado de trabajo.

“La igualdad entre la inversión y ahorro (o entre demanda y oferta agregadas), puede ocurrir en niveles de producto inferiores a los de pleno empleo, debido a rigideces de los precios y falta de incentivos para aumentar la inversión como: las altas tasas de interés, bajas expectativas de ganancias, instituciones financieras poco desarrolladas, etc. El mecanismo de precios no podrá hacer nada para restablecer el equilibrio en el mercado de trabajo, debido a rigideces en los salarios”.<sup>2</sup>

Los niveles de producto y empleo podrán aumentar si lo hace la inversión. Si el mercado de bienes, la demanda agregada es inferior a la oferta ( $Y^d < Y^s$ ,  $I < S$ ), el mecanismo de ajuste lleva a que aumenten los inventarios de bienes de las empresas y se genere un impacto negativo en las expectativas de ganancia por el exceso de oferta, ello se traduce en una menor inversión y en un nivel de producto más bajo.

---

<sup>2</sup> Gómez, Chiñas, Carlos y Sánchez Silva, Mario, “John Maynard Keynes 70 años después. Una visión mexicana de la Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero”, CIECAS, México, 2008, p.112.

La demanda efectiva de un país en un determinado período de tiempo, comprende la demanda total de bienes de consumo más la demanda de bienes de inversión, a las cuales hay que añadir la demanda del sector público (gasto público) más la demanda del sector exterior (exportaciones menos importaciones). En primera instancia se podría considerar igual a la demanda agregada, pero es importante entender que la demanda efectiva es lo que en términos reales se alcanzó a demandar, mientras que la demanda agregada es lo que se esperaría alcanzar a cierto tiempo, pero queda como una variable de proyección. Es decir el punto de intersección entre la demanda agregada y la oferta agregada se le considera como demanda efectiva.

$PIB + M \longrightarrow$  Oferta agregada

$CP + CG + FBCF + VE + X \longrightarrow$  Demanda agregada

Donde:

PIB = Producto Interno Bruto

FBCF = Formación bruta de capital fijo

M = Importaciones

VE = Variación de existencias

CP = Consumo privado

X = Exportaciones

CG = Consumo de gobierno

El ahorro efectivo es siempre igual a la inversión efectiva, de la misma forma la oferta agregada efectiva es siempre igual a la demanda agregada efectiva.

Considerando lo mencionado, se llega al punto en donde se entiende que la demanda juega un papel de vital importancia en la cual se puede obtener diversas perspectivas e ideas que ayuden a un mejor cálculo y análisis al momento de tomar decisiones que mejoren la estabilidad macroeconómica de una país. Creando conciencia de lo anterior se parte hacia diversas temáticas, que en lo particular la inversión es una variable de análisis que se plantea a continuación como parte vital para que una economía tenga desarrollo y crecimiento.

### **1.1.2 Determinantes de la inversión**

Como se sabe la inversión en cualquier país es de primordial importancia para generar ingreso y empleo. Se entiende por inversión, “a la acción económica por la que se renuncia a consumir hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro; clasificándose en

inversión tangible (estructura, equipo y existencias) e inversión intangible (educación, investigación, desarrollo y sanidad)".<sup>3</sup> Para Keynes desde un punto de vista simple, se generaba una igualdad entre ahorro e inversión, mencionando que a un nivel de ingreso se le restaba el consumo y se obtenía el ahorro y que este al ponerlo a disposición en la economía generaba inversión.

Pero se logra entender que no solo se puede dejar de manera simple la explicación de la inversión, ya que, se tienen en juego otros factores que intervienen directamente en su determinación. Es así, que para Keynes el ahorro y la inversión ya no son fenómenos de un mismo proceso, por lo tanto la inversión al independizarse del ahorro requiere de una explicación acerca de los factores que la determinan. Para esta teoría, la inversión depende del nivel tecnológico de las expectativas empresariales, del nivel de capital y del tipo de interés. Respecto a los factores anteriores mencionados, se pueden englobar explicando la decisión de invertir con el contraste entre el tipo de interés y lo que Keynes llamaba la eficacia marginal de capital.<sup>4</sup>

La eficacia marginal de capital es un concepto de la teoría keynesiana que se refiere a un rendimiento esperado, es decir, se relaciona con las expectativas de los empresarios sobre la marcha de los negocios. Respecto al tipo de interés, se adoptó un enfoque monetario lo cual establece que en efecto, también es una recompensa, pero no por retrasar el consumo, como en su tiempo los clásicos consideraban a la tasa de interés, sino por acumular el dinero. Estando determinado el nivel de la recompensa por el libre juego de la oferta y la demanda monetaria. Adicionalmente, se considera a la tasa de interés como el costo del dinero, durante su inversión.<sup>5</sup>

En el caso de la oferta monetaria para, esta postura se le considera una variable exógena, al sistema, controlada por la autoridad monetaria, Keynes centró toda su atención en el comportamiento de la demanda monetaria, llegando al punto de que la demanda de dinero está regida socialmente por tres causas las cuales son:

---

<sup>3</sup> Samuelson, Paul A., "Economía", Ed. Mc Graw Hill, México, 1990, p. 1141.

<sup>4</sup> Se define como el mayor de los tipos de descuento que aplicado a la serie de anualidades constituida por los rendimientos previstos de las diversas clases de capital, iguala el valor actual de dichas anualidades con el precio de oferta de capital.

<sup>5</sup> Existen dos tipos de tasa de interés: la tasa de interés activa es la que cobra la banca comercial a sus cuentahabientes por un préstamo otorgado; mientras que la tasa de interés pasiva es la que paga la banca comercial a sus cuentahabientes por los ahorros depositados. Ver Pampillón Olmedo Rafael, "Análisis económico de países: teoría y cosas de política económica", Ed. Mc Graw Hill, España, 1999.p. 334

- a) Motivo de transacción: Como los ingresos y los pagos suelen ser sincronizados, el público demanda dinero como medio de pago.
- b) Motivo de precaución: La gente suele demandar dinero como activo que le permite afrontar la inseguridad del futuro. La cantidad demandada por este motivo será función decreciente del tipo de interés.
- c) Motivo de especulación: A partir de cierto nivel o volumen de atesoramiento, el dinero es considerado como un medio de obtener un beneficio especulativo de capital. Es decir la cantidad demandada por este motivo es función ante todo del tipo de interés, aunque también depende de las expectativas de su comportamiento futuro.

El tipo de interés, aunque principalmente es un fenómeno monetario, no lo es exclusivamente, ya que en su determinación influyen factores reales. Por lo que la inversión se puede determinar en función de los dos conceptos anteriormente mencionados, obteniendo que si la eficacia marginal de capital es mayor a la tasa de interés entonces merece la pena invertir, si estas dos se igualan por el contrario y si la eficacia marginal de capital es menor a la tasa de interés, el proceso de inversión cesará hasta que no vuelva a producir una mejora relativa de las expectativas de los empresarios. “Según Keynes, la curva de demanda de inversión tiene escasa elasticidad al tipo de interés”.<sup>6</sup>

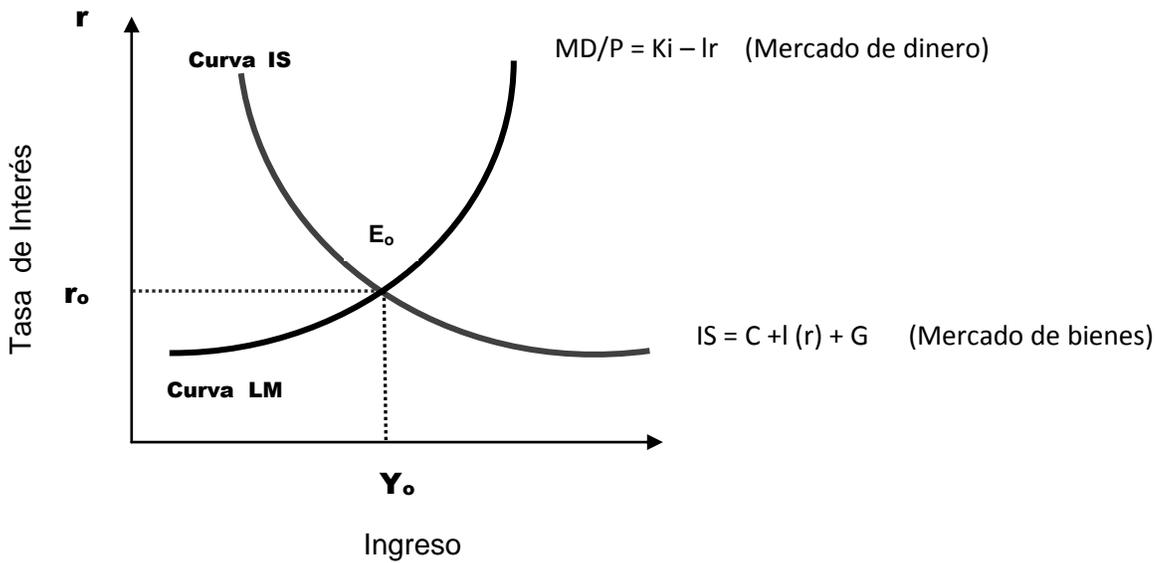
La tasa de interés también forma parte de los argumentos de las ecuaciones de las curvas IS-LM de la síntesis neoclásica y sus variaciones conducen al equilibrio en los mercados de bienes y monetario. No obstante, ante situaciones conocidas como trampa de la liquidez, la inversión no responde ante tasas de interés reales cercanas a cero o negativas y la política monetaria no tiene ninguna efectividad para reactivar la economía, por lo que es preferible recurrir a la política fiscal.

La curva IS muestra las situaciones de equilibrio entre inversión y ahorro para los diferentes valores de renta y tipo de interés. Tiene pendiente negativa por que como la inversión depende inversamente del tipo de interés, una disminución o aumento del tipo de interés, hace aumentar o disminuir la inversión, lo que conlleva a un incremento o descenso de producción.

---

<sup>6</sup> Gómez Chiñas Carlos y Sánchez Silva Mario, Op. Cit., p. 102

**Gráfica 1: Equilibrio IS - LM**



Donde:

$E_0$  = Representa el nivel de consumo de las familias, la inversión de las empresas, el gasto de gobierno, la cantidad de dinero circulante para transacciones y para especulación.

$Y_0$  = Cantidad de bienes en equilibrio

$r_0$  = Tasa de interés en equilibrio

$MD/P$  = Saldos monetarios reales

$K_i$  = Renta

$I(r)$  = Pendiente de la tasa de interés

$c$  = Consumo

$G$  = Gasto

Lo anterior, suponiendo que los precios no cambian.

La curva LM muestra las situaciones de equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado monetario, considerando que en esta teoría se tiene una preferencia por la liquidez. Se considera por tanto que a mayor nivel de producción y renta, mayor es la

demanda de dinero; y cuanto mayor es la demanda de dinero, mayor tiende a ser el tipo de interés. De ahí que la curva LM tenga una pendiente positiva.<sup>7</sup>

Parece entonces que existe inversión sin un previo ahorro, lo cual conlleva a que se generen consensos en donde las instituciones financieras jueguen un papel esencial en el proceso de ahorro e inversión. Para Keynes, el crédito constituye una de las fuentes relevantes del crecimiento económico, ya que al ser canalizado a la inversión, aumenta los niveles de ingreso, producto y ahorro. Es decir “Si el sistema bancario funciona para hacer disponible el financiamiento y realmente se llevan a cabo los nuevos proyectos de inversión, se producirá el nivel de ingreso adecuado, el cual se mantendrá hasta que el monto de ahorros iguale al de la nueva inversión”.<sup>8</sup>

Por tanto el papel de las instituciones financieras sólidas es primordial, puesto que permite la existencia de suficiente disponibilidad de recursos económicos para apoyar nuevos proyectos de inversión, que generan crecimiento económico y un mayor volumen de ahorro para financiar la inversión inicial.

La tasa de interés constituye la base sobre la que los empresarios forman sus criterios de ganancias. Mayores tasas de interés exigen mayores tasas de rendimiento de la inversión y viceversa; de tal forma que la tasa de interés se convierta en un detonante para indicar el nivel de recursos monetarios que requiere la economía.

Aun cuando la tasa de interés es determinada por el mercado, existen instituciones de fomento que pueden otorgar créditos a tasas preferenciales para estimular cierto tipo de actividades comerciales, industriales, turísticas, agropecuarias y de servicios.

### **1.1.3 El multiplicador**

Keynes utilizó el concepto de multiplicador, que ya había sido elaborada por Richard Ferdinand Kahn<sup>9</sup>, que pone de manifiesto el efecto multiplicador sobre la renta de los cambios en la inversión.

---

<sup>7</sup> Dornbusch y Fischer, “Macroeconomía”, Ed. Mc Graw Hill, México, 1986, p. 138.

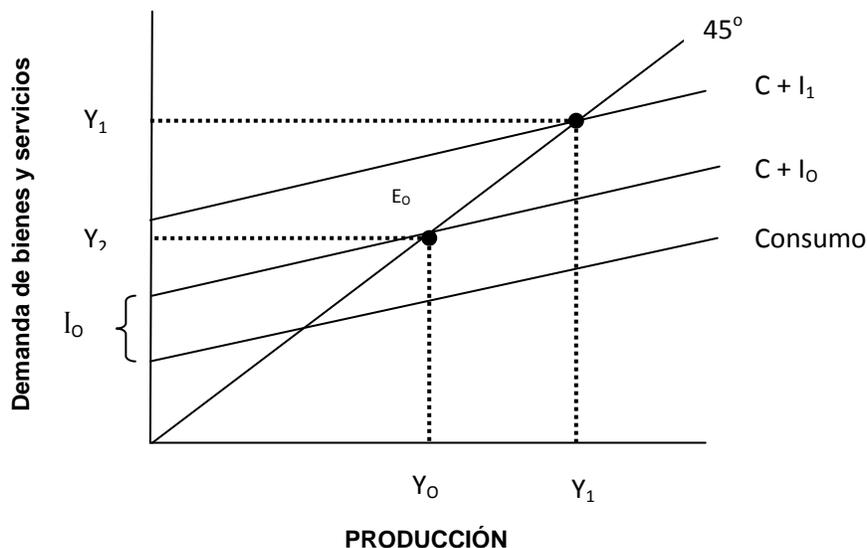
<sup>8</sup> Keynes, Sir John Maynard, “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, FCE, México, 2003, p. 150.

<sup>9</sup> A Kahn se debe el concepto del multiplicador del empleo, que explicó por primera vez en un artículo en 1931; el cual fue citado por Keynes en la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, porque inspiró su multiplicador de la inversión. El multiplicador del empleo de Kahn, es un coeficiente que relaciona un incremento en la ocupación primaria (por ejemplo por una inversión en obras públicas), con el incremento resultante en la ocupación total, al sumar el aumento de la ocupación secundaria con el de la ocupación primaria y define así la relación entre la ocupación global y la ocupación en las industrias de inversión. Enfatizó en el efecto expansivo, sobre el conjunto de la economía, provocado por un incremento en la inversión pública, que consideró como un instrumento de política económica en la lucha contra el desempleo.

El factor  $1/1-\alpha$  es el multiplicador de la inversión, que es igual a la inversa de la propensión marginal al ahorro. Este concepto del mecanismo multiplicador convertía a la inversión en el principal elemento dinámico de la economía, y aunque el multiplicador no opere en la práctica de un modo sencillo como se expone, es un buen indicador de las fluctuaciones económicas, y el modo en que se determina el nivel de renta.

El tipo de interés es una variable que no se puede quedar a un lado; es decir, influye en el volumen de inversión. Un movimiento a la baja de los tipos de interés estimulará la inversión y, en consecuencia, el mecanismo del multiplicador acabará produciendo un aumento de la renta agregada. Este aumento de renta dará lugar, a su vez a un mayor ahorro.

**Gráfica 2: El multiplicador de la Inversión**



Donde:

$I$  = Gasto de inversión

$C$  = Consumo

$Y$  = Producción

El modelo Keynesiano del multiplicador ofrece una justificación del por qué en una economía las perturbaciones que afectan a la inversión, a las exportaciones netas y a la política de impuestos y de gasto público pueden influir en la producción y en el empleo. Los supuestos básicos del modelo del multiplicador son que los precios y los salarios son fijos y que hay desempleados. Así mismo se elimina la política monetaria y se supone que los mercados financieros no reaccionan a los cambios de la economía, ya que estamos en el corto plazo. Esta es una explicación de una economía real cerrada, lo cual proporciona un tipo de análisis

limitado, pero que genera ideas sobre el uso de esta herramienta y su impacto sobre la economía.

Como resultado se obtiene que cada variación que experimentan los gastos exógenos, como la inversión, en uno provoque una variación del PIB superior a uno, esto es, que desencadene una variación multiplicada, sobre la producción, inversión, consumo, ingreso y el empleo.

## **1.2 Teoría sobre Michael E. Porter**

La teoría de las ventajas competitivas<sup>10</sup> produce grandes aportaciones a partir de la década de los 80's del siglo XX, ya que ayuda a entender las características de diversas áreas geográficas y determinar sus descripciones que pueden ayudarle a realizar sus metas económicas. La forma en la que este autor desarrolla cada uno de los factores a considerar, ayuda a reflexionar en diversos aspectos físicos que en ocasiones se pasa por desapercibido, lo que ocasiona al momento de llevar un proyecto limitantes de no menor importancia y con ello en casos desastrosos la pérdida de dicha meta y retraso económico para una nación.

Es importante cada una de las ideas que se plantean, ya que, se empieza hablando de manera comparativa diversos factores macroeconómicos y se termina planteando estrategias de competitividad, como ventajas que mejoran la perspectiva de análisis desde el punto de vista particular o microeconómico.

Así, la teoría de Porter es fundamental para todo emprendedor ayudando a comprender de forma clara las ideas a realizar y tomar en cuenta al momento de empezar a elaborar un proyecto o en su caso que ya esté en marcha, con el fin de evitar grandes limitantes e inconvenientes que pudieran eliminar las metas previstas tanto a corto como a largo plazo.

### **1.2.1 Modelo del diamante y cadenas productivas**

El modelo del Diamante<sup>11</sup>, puede ayudar a comprender la posición comparativa de una nación en la forma de competir en un mundo global. Este modelo se puede utilizar para estudiar regiones geográficas dentro de un país o territorio.

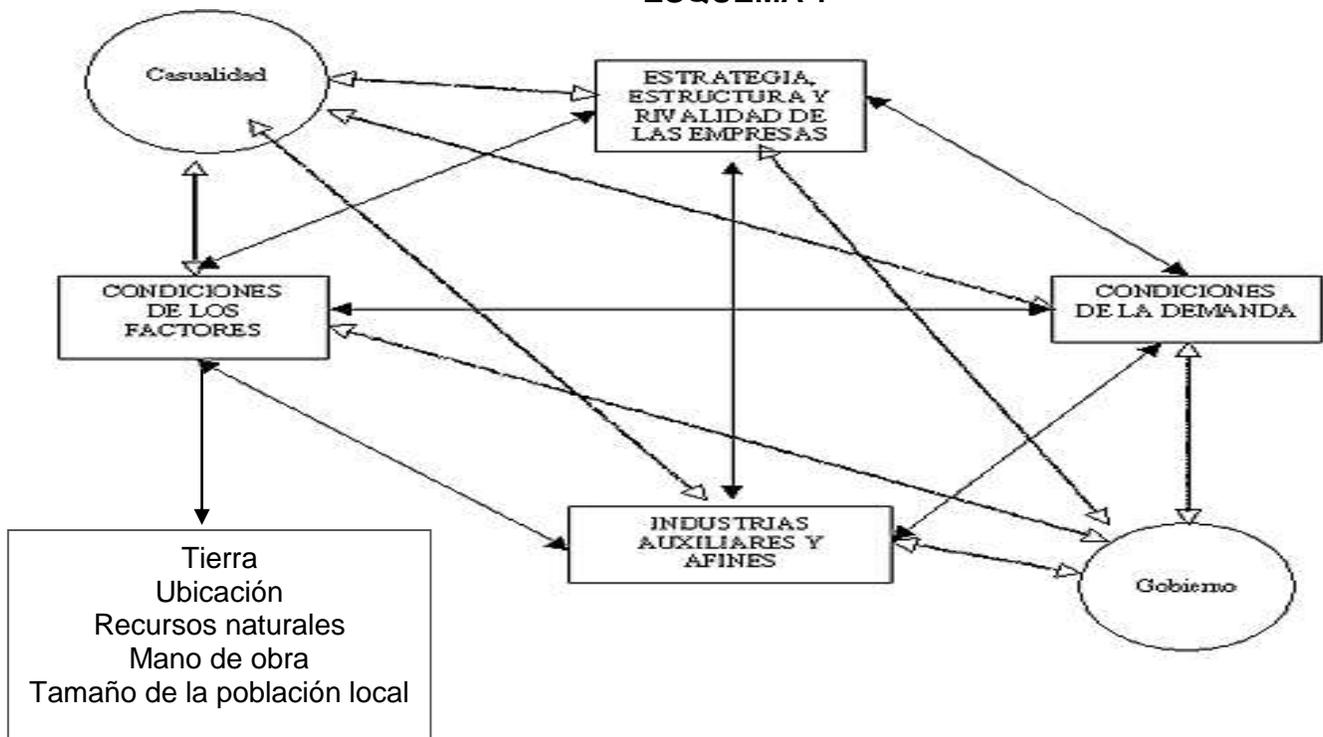
En el caso del modelo del diamante, se puede esquematizar de la siguiente forma:

---

<sup>10</sup> Porter, Michael E., "La ventaja competitiva de las naciones", Ed. Vergara, México, 1991, p.29

<sup>11</sup> Porter, Michael E., Op. Cit., p. 173

## ESQUEMA 1



Las condiciones de los factores se les conocen como una visión pasiva (heredada) con respecto a otras formas de competencia económica que puede llegar a tener una nación. Misma que da una visión macroeconómica, la cual proporciona observar como un país o territorio analizado puede llegar a crear el suficiente ambiente económico para que su entorno sea competitivo comparado con otro, en términos generales, es importante saber si la infraestructura creada está a la altura de lo que se espera obtener en cuanto al crecimiento económico del país o territorio, de no ser así se está cayendo en un atraso y por lo tanto, se está perdiendo competitividad en la meta por alcanzar, siempre se debe estar alerta del entorno para sacar provecho de ello, aún cuando alguno de los factores antes mencionados no sean del todo favorables para nuestra visión a alcanzar, por ejemplo, si nuestra ubicación no siempre es favorable hay que buscar alternativas que ayuden a minimizar ese posible defecto, como crear nuevas carreteras o aeropuertos que ayuden a acortar distancias, así como saber que productos son sobresalientes en el territorio para sacarles más provecho dentro y fuera de la nación. La infraestructura territorial o nacional es básica y de gran importancia para tener un desarrollo económico favorable, principalmente si se desea atraer mayor inversión privada.

También es de subrayar que la estabilidad económica se debe cuidar para evitar riesgos económicos, que propicien una desfavorable pérdida de oportunidades para competir, ya que esto propiciaría caer en deterioro económico y falta de oportunidades para los emprendedores

que estaban dispuesto a formar parte de su mercado, desencadenando desajustes propicios al fracaso y consigo perdida aún mayor de los diversos agentes económicos que se encontrasen en la nación analizada.

De lo analizado mediante el enfoque macroeconómico, se busca hacer hincapié en la parte microeconómica, como las empresas que son la parte importante para la generación de empleo, así como el motor económico del territorio o nación, estas deben estar al pendiente de su entorno para la toma de decisiones como se menciona más adelante, lo cual ayuda a mantener una estabilidad en su interior, dado que su entorno global es de vital importancia para la toma de decisiones en cuanto a invertir o no, o de que modo hacerlo, es por ello que el modelo del diamante ayuda a tener una visión más clara de la posición territorial o nacional comparada con otra u otras, ayudando a entender el nivel de alcance que se pueda llegar a ver, y saber si la inversión privada es propicia para ello, así como su desarrollo nacional también llenando de nuevas oportunidades a otros agentes económicos.

“Porter menciona a las industrias sostenidas en una nación, dándoles importancia al momento de observar que no se pueden mantener sólo con los factores heredados, sino deben también buscar alternativas que cubran sus necesidades de competencia, dando origen a lo que él llamaba racimos o grupo de firmas interconectadas, como son proveedores, industrias relacionadas y de instituciones”.<sup>12</sup>

Estos racimos son concentraciones geográficas de compañías con algo en común, que ayudan a desarrollarse en un campo de índole particular. Se desarrollan en donde hay suficientes recursos y capacidades; generando un mayor posicionamiento territorial y por ende una altura económica dominante en determinada actividad, llegando a tener dominio para influir en la competitividad y la toma de decisiones. Arribando hasta este punto, menciona Porter que se puede llegar al aumento de la productividad de las compañías en cluster, pueden conducir a la innovación de su actividad, así como estimular nuevos negocios. Todo lo anterior crea factores avanzados, es decir una serie de estrategias, estructuras y rivalidades entre una serie de compañías en común, así como vigilar constantemente el comportamiento de la demanda global para satisfacer el mercado, sobre todo si los clientes en una economía son demasiado exigentes o no, mejorar el alcance de la información teniendo en cuenta lo cercano o lejano que se tenga a otras industrias para intercambiar información, ideas e innovación y manejar

---

<sup>12</sup> Ibidem, p. 598

una visión de mejor alcance en el uso de factores especializados como son trabajo experto, capital e infraestructura.

Este modelo plantea y sugiere que el gobierno actúe como modificador y animador de las compañías, para que sean mejores en su ámbito generando un ambiente de alto desempeño, promoviendo a que se utilicen productos avanzados, se creen factores especializados y creen un ambiente competitivo de acuerdo a las normas establecidas.

### **1.2.2 Estrategias competitivas y ventajas competitivas**

El modelo de ventaja competitiva toma como punto de partida la estrategia competitiva, que de acuerdo al autor es una base para el desenvolvimiento de una empresa, ya que la planeación estratégica es ignorada o poco saben en las empresas como desarrollarla, a tal grado que dicha herramienta puede ser muy útil para la toma de decisiones .

“Es de mencionar que la estrategia competitiva genera técnicas de análisis de los sectores industriales, las cuales explican cinco factores de la competencia que determinan el atractivo de un sector industrial y sus causas, así como los que cambian con el tiempo y pueden ser modificados mediante la estrategia. Los cinco factores son los siguientes: la entrada de más competidores, la amenaza de los sustitutos, el poder negociador de los proveedores y la rivalidad entre los competidores actuales”.<sup>13</sup>

Lo anterior es un punto de partida para la ventaja competitiva que busca unir estos factores generando una idea global en el ámbito industrial.

Es útil considerar diversos conceptos para plantear una estrategia competitiva, basada en la estructura de la industria y en el análisis de la competencia dentro de diversos ambientes industriales como son: industrias fragmentadas, industrias emergentes, industrias en transición a la madurez, industrias en declinación e industrias globales.

Tales conceptos se plantean de la siguiente forma:

#### **1.2.2.1 Análisis estructural de las industrias**

Es el principal punto para saber el grado de rentabilidad de la industria, que implica escoger una estrategia de desarrollo como parte de la toma de decisiones certeras que ayuden a tener

---

<sup>13</sup> Porter, Michael E., “Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior”, CECSA, México, 2005, p.2

un control sobre la competencia, ya que un movimiento con determinación conduce a una serie de cambios en todo el sector industrial en un sentido positivo o negativo a largo plazo.

Es por ello, que se debe tener conciencia del tamaño que representa una empresa en el mercado, para poder entender de qué forma su rival puede manejar diversas situaciones que correlacionan tanto a compradores como proveedores y que son parte de las variadas resoluciones que benefician a los productores manejados por la empresa.

Teniendo en cuenta lo anterior Porter plantea que se debe trabajar de una forma conjunta en el ramo industrial a la cual pertenezca la empresa, para que con ello, los movimientos que se realizan de forma individual en su estructura no afecten la organización industrial global.

### **1.2.2.2 Estructura de la industria y necesidades del comprador o cliente**

“La estructura de la industria estable es quién conserva el valor, que el producto crea para los compradores y en qué proporción”.<sup>14</sup>

De acuerdo a lo mencionado es importante satisfacer las necesidades del cliente para tener una buena ganancia de un sector industrial, pero no sólo esto puede generar rentabilidad a la empresa, ya que se debe considerar cuanto está dispuesto a pagar por el producto y que sea por encima del costo de producción para evitar crisis o bajos rendimientos.

La amenaza de sustitutos y los cambios en el ingreso pueden ser factores que sean determinantes en el valor del producto, ya que los compradores pueden declinar por algún genérico que les proporcione la misma satisfacción con precios bajos, poniendo en riesgo a diversos sectores que ponen sus productos a precios determinados y por cuestiones económicas tengan que también disminuir precios dejándolos con pocos rendimientos, así que es importante vigilar estas cuestiones que son parte de la estructura industrial.

### **1.2.2.3 Estructura de la industria y el equilibrio entre la oferta y la demanda**

Las utilidades de la industria se basan en el equilibrio entre la oferta y la demanda, un movimiento en el ingreso de los compradores puede ser determinante para estos dos factores, ya que esto permite saber en qué magnitud se puede producir un producto y a qué precio, si este es aun mayor al esperado por compradores, se corre el riesgo de que productos similares

---

<sup>14</sup> Porter, Michael E., Op. Cit., p. 8

o sustitutos tengan un efecto en el mercado, generando que se reduzcan los precios o generen cambios fuertes en el nivel de producción, conocido como desequilibrio de la oferta y la demanda.

Se concluye que la estructura industrial maneja el equilibrio de la oferta y la demanda, así como desequilibrios, ya que la forma en que las empresas manejan su producción provoca una serie de sucesos en los compradores generando en la industria movimientos favorables o no de una forma general.

#### 1.2.2.4 Estrategias genéricas

“La posición que ocupa una empresa dentro de cierta industria ayuda a entender el nivel de rentabilidad que esta genera. Aunque una empresa puede tener multitud de puntos fuertes y débiles frente a sus rivales hay dos tipos básicos de ventajas competitiva a su alcance: costos bajos y diferenciación”.<sup>15</sup>

Esto ayuda a tener un mejor control de los cinco factores que toda empresa y sobre todo a nivel industrial están tratando de tener en sus manos para ser sobresalientes. Obteniendo de ello tres estrategias genéricas para lograr un desempeño superior al promedio de la industria. Liderazgo en costos, concentración en los costos y en la diferenciación.

La estrategia de concentración presenta dos variantes: la concentración de costos y la diferenciación, por lo que se detalla gráficamente de la siguiente forma:

#### ESQUEMA 2

		Costos más bajos	Diferenciación
<b><u>AMBITO COMPETITIVO</u></b>	Objetivo Amplio	1.- Liderazgo en costos	2.- Diferenciación
	Objetivo Estrecho	3A .-Concentración de costos	3B .- Concentración de diferenciación

<sup>15</sup> Ibidem, p.11

Lo anterior ayuda a cada empresa a buscar ser la mejor aún en su mismo ramo, generando estrategias que se van convirtiendo en lo que es la ventaja competitiva que diferencia a una empresa de otra, buscando sobresalir y tener una mejor presencia en el mercado.

#### **1.2.2.5 Liderazgo en costos**

Se describe como un líder que quiere obtener una aproximación en la diferenciación de su producto, generada a base de bajos costos que proporcionen a la empresa utilidad grande.

Esto se puede obtener cuando por estrategia se desea estar por arriba del promedio de su sector industrial, esperando que los compradores acepten su producto con el precio establecido en el mercado, así también se espera que su ramo al cual pertenece dicha empresa acepte el cambio en costos que se decidió hacer, ya que, esta sería una ventaja sobre ellas, por lo que está a la expectativa de lo que se genera en la parte del consumo.

Si por alguna razón el producto lanzado con costos bajos, el cual se espera una similitud al de su competidor, se realiza de la forma estándar sin reducción en sus costos, no es similar a lo establecido o conocido por el mercado y clientes, se corre el riesgo que se tenga que bajar los precios de dicho producto para crear una confianza al cliente, pero aún así no hay tanto peligro, porque se busca no bajar más allá de sus costos establecidos para su creación, ya que, si por alguna razón el mercado no opera de forma positiva con la demanda del producto se da el riesgo que en lugar de poner a la empresa en liderazgo en costos, se entre en crisis por falta de aceptación y sino se arregla su estructura en toma de decisiones, se puede llegar al cierre de la empresa o la disminución fuerte en competencia con las de su mismo sector industrial.

La lógica que conlleva el liderazgo en costos por parte de una empresa, exige tener claro que posición busca alcanzar en su sector y en el mercado, pero no por ello le permite siempre estar por arriba de otras empresas, ya que si opta alguna de las empresas competidoras por usar esta misma estrategia, se puede tener como resultado una disputa fuerte en el mercado, teniendo por resultado una situación desastrosa para la rentabilidad de cada una; es así que se debe tener en cuenta las prioridades y los cambios radicales que pueden tener en su posición de los costos.

### **1.2.2.6 Diferenciación**

Es la segunda estrategia genérica.<sup>16</sup> La cual exige escoger uno o varios atributos del bien o servicio que le permitan ser diferente a los de sus competidores del sector industrial en el cual se desenvuelva. Permitiendo obtener o alcanzar precios más altos a los ya establecidos por el mercado, convirtiendo a la empresa en una posición por arriba del promedio de su sector industrial, generando buenas ganancias.

Siempre y cuando sea aceptado su producto por los consumidores, esto se logra tratando de hacer que su producto sea más especial y espectacular al de sus rivales, siendo este el único mejor con características propias que no tengan los otros y sean tan asediadas que solo los clientes estén demandando este producto por arriba de los solicitados y ofertados en el mercado convirtiéndose en un líder.

De esta manera, la utilización de la estrategia de la diferenciación, puede ser la base para diferenciar, no sólo la producción y presentación de un bien o servicio, sino también diferenciar la empresa y las ganancias obtenidas en un mercado muy competitivo.

### **1.2.2.7 Concentración**

Se refiere a obtener por un segmento o grupo que se elige de un sector industrial, con lo cual intenta conseguir una ventaja competitiva a pesar de no poseer todo el mercado.

Para conseguir lo anterior mencionado se parte de dos variantes según señala Porter:<sup>17</sup>

- 1) Concentración basada en costos: Aprovecha las diferencias de comportamiento de los costos en algunos segmentos que tienen necesidades especiales.
- 2) Concentración basada en la diferenciación: Se basa en distinguirse de otros segmentos, creando un segmento meta, aprovechando las pequeñas diferencias del segmento con respecto a la industria en su conjunto.

La empresa busca satisfacer a aquel segmento que no está bien atendido por los competidores que tienen otros clientes, buscando una amplia variable que les permita diferenciarse y

---

<sup>16</sup> Porter Michael E., la considera como una herramienta básica de análisis y por ello la importancia de tenerla presente en la parte de estratégica, al momento de tomar decisiones y de competir.

<sup>17</sup> Ibidem, p. 22

sobresalir atendiendo sólo a esa parte. Si el segmento meta no es el adecuado se corre el riesgo de fracasar.

Las anteriores tres estrategias genéricas son de vital ayuda en la toma de decisiones, el no tener presente a cual se desea enfocar puede conllevar a quedar atrapada a la mitad, es decir, que se haya tomado el riesgo de probar las estrategias anteriormente mencionadas y que ninguna le haya funcionado como esperaba poniendo a la empresa en una posición de desventaja con respecto a sus competidores.

Es importante mantener una posición sostenida frente a los competidores al momento de decidir qué estrategia se va a desarrollar sobre cierto periodo, con el fin de alcanzar metas y tener ventaja competitiva que resista el deterioro causado por el comportamiento de los rivales o por la evolución de la industria. Teniendo en cuenta que aún cuando se pongan barreras que impidan que otras empresas imiten las estrategias tomadas, la oposición puede adquirir la misma idea por lo que siempre se está expuesta a ser parte de movimientos que en cierta forma pueden afectar la situación de la empresa, pero si se tiene una segunda opción u otras estrategias se logra equilibrar los percances, obteniendo así una mejoría en su ramo.

### **1.3 Globalización económica**

El concepto de la globalización, ha sido una idea nueva que ha generado diversos debates respecto a sus alcances, pero se sabe que este término no es novedoso y que empezó a tener un uso común alrededor de 1960 y el concepto fue reconocido académicamente hasta a mediados de 1980, año después del cual se empezó a diseminar por todo el mundo.

“Por lo que se puede definir a la globalización como la conformación de espacios económicos y sociales transnacionales que elimina las distancias y fronteras entre los países, incluso hay quien la relaciona con formas, procesos sin Estados y sin instituciones; la constitución de un solo sistema mundial en el que todos; sociedades, gobiernos, empresarios, culturas, familias e individuos se translocalizan manteniéndose una sola división del trabajo. La globalización podría en cierta forma denominarse como un fenómeno de ecumenismo”.<sup>18</sup>

Se entiende entonces que la globalización no es un proceso nuevo ni histórico sino que corresponde a una etapa en la historia del capitalismo en la que se reproducen cambios sustanciales en la economía política global.

---

<sup>18</sup> Opalín, Chmielniska León, “¿Globalización de la crisis o crisis de la globalización?”, Porrúa, México, 2005, p.2

Dicho fenómeno se reproduce en tres esferas determinantes de la dinámica social en medio de un proceso de progresivo relacionamiento entre sociedades del mundo como un todo, a saber:

19

- 1) La economía: El arreglo social para la producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios; bajo propósito-desafío colectivos perdurables como el desarrollo sustentable y la preservación del medio ambiente.
- 2) La política: El ordenamiento social para la coordinación, aplicación y legitimación del uso del poder en sus diversas formas desde la más visible-inmediata como es el aparato militar para la conservación del orden público y la preservación de la seguridad territorial hasta la más mediatizada-elaborada como la estructura jurisdiccional para velar por el imperio de los principios rectores-reglas de juego sobre las conductas y vivencias ciudadanas, incluyendo las regulaciones del comportamiento de los agentes económicos en el mercado.
- 3) La cultura: La conciencia social representada por los valores, creencias, principios y gustos de la población, recreada permanentemente por la historia de la propia sociedad.

Para los efectos del presente trabajo la globalización económica se entiende como aquella que conlleva a una serie de sucesos que encierra la idea de crear un nuevo modelo que regule y auxilie los cambios que se está generando tanto a nivel tecnológico, institucional y económico a nivel mundial.

Aunque la globalización económica no es un fenómeno exclusivo de la estructura económica mundial actual, aunque si se enfatiza en esta, generando movimientos globales que trascienden rápidamente a las estructuras tanto de territorios como de empresas.

Esta concepción ayuda a entender el fenómeno como una forma de subsistencia ante la competencia generada día a día por los cambios en diversas ramas como son: la tecnología principalmente en el campo de las telecomunicaciones, la informática y los transportes, así como la forma en que se están concibiendo a las empresas y la estructura laboral.

---

<sup>19</sup> Garay s., Luis Jorge, "Globalización de la crisis ¿Hegemonía o corresponsabilidad?", Tercer Mundo, Colombia, 1999,p.12

### 1.3.1 Tecnología

Un aspecto fundamental que nos permite entender la globalización económica se refiere a la tecnología, fenómeno que con el paso del tiempo ha revolucionado y ha generado diversos movimientos mundiales por la rapidez que ha tenido en sus innovaciones dentro de su rama.

Es importante mencionar que el internet, es una herramienta que ha cambiado el mundo no sólo de forma económica sino social, cultural, política y ecológica. Así como todo aquello que se le conoce como revolución digital, fundamentada en el empleo de tecnologías informáticas y de la comunicación (TIC), así como tecnologías asociadas (redes de trabajo electrónicas).

Estas herramientas de avance eran ya conocidas desde hace tiempo en el mundo pero principalmente tenían acceso las economías con un poder adquisitivo alto, lo cual generaba ventajas ante otras, por las diversas actividades que se podían desarrollar de forma rápida y oportuna. Una de estas actividades era la económica, ya que se puede hablar de las grandes empresas que en su tiempo podían tener control absoluto de la tecnología por la facilidad de obtención de dichas herramientas, es decir, las grandes empresas podían adquirir por su poder económico la mejor tecnología innovadora que facilitara su desarrollo y capacidad económica con el fin de ser más competitiva que otra, dejando así la posibilidad de que una empresa en creación pudiera alcanzar grandes volúmenes en poco tiempo o tan solo llegara a ser parte de un gran mercado de competencia. Por lo que el internet o algún programa innovador de software era de fácil acceso para una empresa grande que una pequeña o de creación, ya que, la forma que se manejaba áreas administrativas y de producción se realizaban de manera eficaz con herramienta poco conocida y de fácil adquisición que permitía ser superior ante cualquiera.

En la actualidad, el mundo ha creado una desigualdad en el acceso a las nuevas tecnologías de la información y el conocimiento, tanto en regiones como países y sectores. Por lo que aún cuando ya existen novedades que pueden ayudar a cada parte del mundo, se tienen limitantes para cada región, sobre todo para la población e incluso empresas, por el alto costo que estas conllevan.

“Los indicadores en México muestran que el número de usuarios de internet se incrementó en 400% entre 1997 y 2000, el país entra en la nueva economía con una infraestructura tecnológica incipiente donde el total de equipo es hoy en día de 8 millones de computadoras,

de las cuales el 60% están en manos de empresas, principalmente grandes. El atraso o “analfabetismo computacional” impide mejorar la competitividad estructural de la economía.

En este sentido el INEGI ha puntualizado que para reducir la brecha digital es necesario que los países trabajen coordinadamente en torno a tres factores esenciales: la conectividad, las capacidades y los contenidos”.<sup>20</sup>

- **Conectividad:** Se refiere a tener acceso a las tecnologías digitales, principalmente a toda la población, con menos recursos para poder adquirir todo tipo de tecnología, esto conlleva a permitir generar nuevas ideas que proporcionen el acceso a todos a las innovaciones que se están generando, incluye lo anterior a generar cambios de la conectividad individual a la grupal a través de bibliotecas digitales y Kioscos dotados de computadoras y servicios telemáticos.

Un camino para dar acceso a la población es mejorando las vías de redes subterráneas de fibra óptica para unificar servicios de telefonía, televisión e internet en un solo cable.

- **Capacidades:** Es decir la capacidad humana e institucional para invertir en la mejora profesional de la rama tecnológica que proporcione crecimiento sobre todo en la parte de ingeniería informática.
- **Contenidos:** Se maneja principalmente en la importancia de la creación de ciberespacios con diversidad de contenidos locales que puedan ser herramienta clave para el desarrollo de productos de conocimiento, tanto por individuos, como por empresas.

Lo anterior muestra que para nuestro país, la tecnología ha tenido un fuerte impacto en los últimos tiempos, la mayoría de este avance ha venido del exterior y ha revolucionado diversos campos, lamentablemente se ha dejado por bastante tiempo el tema de la tecnología como algo aislado y que no se daba el apoyo suficiente para lograr impulsos en cuanto a creación de nueva tecnología dentro del país, o bien no se ha dado el apoyo presupuestal de manera sostenida obedeciendo a un plan de largo plazo.

En la actualidad se está luchando por erradicar esta idea y se han implementado iniciativas que promuevan la actitud innovadora, así como la lucha del gobierno federal por traer de nuevo a lo que se conoce como “fuga de cerebros”, que no es sino traer a todas aquellas personas que pidieron una oportunidad dentro del país para ser apoyados por su gran potencial innovador y

---

<sup>20</sup> Opalín, Chmielniska León, Op. Cit., p.34

que fueron ignorados y abandonados en su lucha por generar nuevas ideas para el país, pero se han preparado en el extranjero y se volvieron tan buenos en sus áreas de conocimiento que han generado nuevas ideas dentro de ellas.<sup>21</sup>

“El adelanto tecnológico también ha tenido una incidencia significativa en la globalización financiera, ya que ha permitido a las instituciones e inversionistas estar informados de manera instantánea sobre las condiciones prevalecientes en los diferentes mercados del mundo, lo que ayuda a realizar los cálculos en detalle para identificar las oportunidades óptimas para la obtención y colocación de fondos”.<sup>22</sup>

Lo anterior ayuda a tener como conclusión que existe dificultad para naciones y empresas rezagadas la obtención de tecnología moderna que le permita competir y crecer a un ritmo acelerado.

### **1.3.2 Estructura Laboral**

Los cambios en los procesos productivos han generado modificaciones dentro de las estructuras laborales. La implementación de tecnología ha propiciado la especialización de los recursos humanos, esto es la creación misma de la toma de decisiones respecto a si es conveniente la capacitación interna del personal ya calificado por empresas que ofrecen este servicio de forma temporal o permanente conocido como outsourcing.

Dicha disyuntiva enfoca la mira de las empresas a considerar tomar una u otra decisión con el fin de tener bajos costos fijos y una productividad mayor.

Esto conlleva a la generación de nuevas especulaciones respecto al mercado laboral, ya que si bien se tenía la mira de trabajos estables con cierta remuneración, ahora está corriendo el riesgo de generar empleos con intermediarios que proporcionan sus servicios de outsourcing, pero que benefician principalmente a las empresas, es decir, se les proporciona recursos humanos capacitados para cubrir de manera específica su área de trabajo en su mayoría temporal con remuneraciones muchas veces bajas.

---

<sup>21</sup> En una plática que se realizó el 12 de junio de 2011 con un trabajador de la NASA llamado Enrique Velasco, hizo este hincapié sobre el trabajo que está realizando el Gobierno Federal para traer de nuevo al país todas aquellas personas que han triunfado en el extranjero y que pueden ayudar al país a tener impulso en diversas áreas de conocimiento; ya que Él fue uno de los invitados a participar en esta iniciativa de invertir en el país, con el apoyo del gobierno de financiar la mitad de la iniciativa, para generar nuevas cosas dentro del país.

<sup>22</sup> Ibid, p.4

La globalización dentro del medio laboral cada día toma más fuerza y esta creando diversas controversias respecto a la toma de acciones de las empresas, la disyuntiva de tener su propio personal y que ella misma sea la responsable de hacer crecer laboralmente al empleado por medio de capacitaciones constantes o dejar todo eso atrás y tomar personal exterior contratando servicios específicos, dejando las responsabilidades de su personal en manos de agentes externos.

Todo aquello implica que la lealtad que un trabajador tiene hacia una empresa por el solo hecho de estar tiempo laborando dentro de ella sea de poca importancia para el término de globalización, porque a esta solo le importa la productividad y la ventaja competitiva que pueda traer una decisión por fuerte que esta sea sobre otra, haciendo a un lado la parte afectiva y emocional. Lo cual amplía la diversidad de opciones laborales que no siempre benefician al trabajador sino al inversionista.

El autoempleo es una de estas opciones laborales que están teniendo mucho empuje en la actualidad, al ver que las expectativas laborales que actualmente se ofrecen no cubren sus intereses, recurren a ser ellos mismos los dueños de su tiempo, ofertando así su propio conocimiento, la desventaja es que en ocasiones no se corre con la fortuna de tener actualizaciones constantes dentro de su área, quedando atrás en cuanto a competitividad laboral se refiere, generando así limitantes en sus ingresos.

Pero si los individuos que se autoemplean observan en la actualidad otras opciones de crecimiento y de mejora en ingresos como es el caso de las franquicias que es una opción para ellos, se esta generando actualmente la idea de ser un emprendedor, lo cual conlleva a tener un negocio propio ya sea por medio de franquicia o crear una idea innovadora que este dentro del mercado y que pueda hacer frente ante la competencia constante que se genere en su sector comercial.

Es la tendencia laboral un tema de gran alcance dentro de la globalización, ya que las limitantes en cuanto a la flexibilidad que en un futuro se tenga parece ser que esté enfocado al empuje que cada individuo genere en una rama de conocimiento, capacitación y especialización que logre, así como la proporción de ideas que se genere en cada entorno, para lograr lo que se ha estado impulsando en cuanto a impulsar emprendedores capaces de hacer frente al problema como el desempleo y el ingreso, entre otras.

### 1.3.3 Empresas

Hablar de una economía empresarial en la actualidad genera diversos cuestionamientos de cómo se debe manejar los negocios actualmente. Se ven diversas manifestaciones de cambios constantes en cuanto a su estructura se refiere, ya que la globalización ha puesto en tela de juicio el constante manejo empresarial tradicional, es decir, ante tantas aperturas comerciales tratados entre naciones, innovaciones y cambios estructurales globales, se piensa que deben existir nuevos manejos y formas económicas en proyectos que propicien la intersección constante entre empresas que revolucionen la manera productiva actual.

La inversión es ahora un tema constantemente analizado, sobre todo para las economías en desarrollo, ya que proporcionan ciertos criterios y beneficios a emprendedores internos como externos al país generan en ocasiones grandes beneficios si su análisis que conlleva a dicha inversión fue correctamente visto desde diversos enfoques de no ser así, se está entrando en riesgo de tener grandes repercusiones futuras que propiciarían en forma sencilla pocos alcances si se está hablando de inversiones pequeñas o de ligera magnitud, pero al tener una fuerte inversión en juego se entra en la polémica de tener acciones de gran impacto económico, en ocasiones político, social, cultural y ecológico.

Una modalidad que está generando la globalización es la subcontratación, que no es otra cosa que la especialización que tienen las unidades productivas para completar procesos de terceros o para abastecerlos a fin de reducir sus costos.

Lo anterior es lo que ha permitido el surgimiento e impulso de la industria maquiladora de exportación (IME), que en México se localiza principalmente en la zona fronteriza y que es un tema de controversia por las diversas repercusiones económicas que ha generado su implementación. Sobre todo por la falta de un efecto multiplicador sobre la economía nacional, así como las aperturas comerciales que están en constante replanteamiento.

A nivel mundial rige como órgano rector la Organización Mundial del Comercio (OMC), antes Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT), cuyo objetivo es ayudar al comercio internacional a moverse lo más libremente posible, eliminando los obstáculos para comercio

entre las naciones... así esta organización es de carácter muy confidencial en la que incluso las agendas de sus reuniones se mantienen bajo riguroso secreto”.<sup>23</sup>

Este tipo de organismos son como árbitros que ayudan a controlar los movimientos globales, lamentablemente la toma de decisiones que dentro de ellos se toman, no están a juicio de nadie o de opiniones externas a sus integrantes, por ello existe constante inconformidad en cuanto a la opinión de cómo deben ser este tipo de organismo regulatorio, evitando así un ambiente secreto favoreciendo a ciertos grupos y en sus diversas estructuras.

---

<sup>23</sup> Casals, Carles, “Globalización. Apuntes de un proceso que esta transformando nuestras vidas”, Intermon Oxfam, España,2001,p. 26

## CAPÍTULO II

### **Antecedentes de la industrialización y desarrollo del sector en México, 1940-2000.**

#### **2.1 Antecedentes de la industria manufacturera en México**

Durante la época de la Nueva España se tenía un atraso en cuanto al desarrollo industrial, ello obedeció a que la mayoría del producto ofertado era importado de España; sin embargo con el paso del tiempo fue aumentando aún más la necesidad de productos terminados que requirió el establecimiento de industrias locales.

Lo anterior provocó un cambio en la producción de diversos artículos que en esa época eran elaborados de forma artesanal y con ello condujo a la creación de pequeños talleres donde los trabajadores se organizaban en gremios según su oficio o especialidad, aunque hubo situaciones en que dichos talleres, al agrupar operarios (asalariados y en algunos casos siervos o esclavos) bajo la presencia del patrón, tenían las características de verdaderas empresas capitalistas. Ejemplo de estas empresas son las fábricas donde se tejía la lana, los ingenios azucareros y las fábricas de tabaco y pólvora.

Es de destacar que los problemas financieros de los pequeños talleres, sobre todo de artesanías, se debieron a que una vez integrados al consumo urbano, quedaron sujetos a las condiciones del financiamiento, suministro de materias primas y distribución de los productos acabados que unos cuantos comerciantes, dueños de cuantiosos recursos imponían en la ciudad.

“A principios del siglo XIX, José María Quiroz estimaba que el valor anual de la producción manufacturera de la Nueva España ascendía a 72 millones de pesos, es decir, era equivalente a 80% de la producción agrícola, contabilizando los insumos agrícolas para la industria”.<sup>24</sup>

La industria manufacturera o también llamada de transformación tuvo cambios importantes en el sentido fabril moderno y tecnificado, durante la década de 1880, desarrollándose los factores de infraestructura y fuerza de trabajo que permitieron la expansión de esta rama industrial.

Entre 1889 y 1905, en pleno régimen porfirista, se implanta de manera decisiva un parque industrial moderno, con capitales abundantes, nacionales y extranjeros; así mismo se importa

---

<sup>24</sup> Solís, Leopoldo, “La realidad económica mexicana”, Siglo XXI, México, 1970, p. 21

maquinaria, que permite un avance del sector fabril sobre el artesanal y surge la industria pesada (siderurgia, cemento, etc.)

A partir de 1906 y durante los siguientes 20 años, la industria manufacturera percibió una situación de declive, creado por la situación de crisis económica que afectó de diversas maneras a las distintas ramas de la industria algunas de las cuales comenzaban a recuperarse cuando estalló el movimiento revolucionario de 1910. Provocando la caída súbitamente de la producción industrial que no reaccionó sino hasta después de la crisis económica mundial 1929-1933.

Para iniciar dicha reconstrucción después de los diversos movimientos dentro del país se realizaron diversas estrategias que impulsaron de nuevo el desarrollo de la industria, por lo que se recurrió en atraer de nuevo la inversión extranjera sin olvidar lo planteado por la constitución de 1917, lo cual ayudó a tener un control sobre el aprovechamiento de los recursos naturales y la infraestructura utilizada para las actividades industriales.

Al final de la década de 1920, la industria manufacturera reflejaba un cambio favorable hacia la modernización de la industria, ya que, casi la mitad del empleo industrial correspondía al sector fabril y el resto a la producción artesanal y familiar que aún estaba presente en varias ciudades y entidades del país.

Después de la crisis de 1929, la industria atravesó por un periodo difícil, pero en pocos años logró recuperarse debido a que en los países capitalistas tuvo efectos favorables para el desarrollo de la industria nacional.

Durante la segunda mitad de la década de los treinta, la industria de la transformación recibió un impulso de gran trascendencia, como efecto de los grandes cambios realizados en las políticas destinadas a promover el crecimiento económico nacional y el aumento de la inversión pública dirigida al fomento industrial.

Para entender cuantitativamente lo que ocurrió hacia 1930, se tiene que hacer un análisis por rama de producción así por ejemplo “la rama alimenticia absorbía el 40.3% del valor de la producción; la textil 29.8%; la industria de la construcción 2.3% y las ramas del vestido, tabaco, hule, papel, química y artefactos metálicos en conjunto 27.6%. Para 1940, esa distribución porcentual había cambiado: la rama alimenticia bajó 38.5% y la textil aumentó ligeramente 30.16%, así como las diversas ramas del vestido, tabaco, hule, papel, química (28.4%); pero

debe destacarse que se registraron volúmenes importantes de armadoras de vehículos, fábricas de maquinaria y artefactos eléctricos, que representaron en conjunto 2.94% del valor total de la producción manufacturera”.<sup>25</sup>

### **2.1.1 Industrialización y crecimiento hacia adentro 1940-1982.**

Durante este periodo se implementarán diversas medidas de política económica que permitieran el desarrollo económico del país, principalmente en la industria. Entre las cuales se encuentran:

- Modelo económico por sustitución de importaciones y promoción de exportaciones 1940-1954
- Modelo económico de desarrollo estabilizador (1954-1970)
- Modelo de Desarrollo compartido (1970-1976)
- Alianza para la producción (1976-1982)

#### **2.1.1.1 Modelo económico por sustitución de importaciones y promoción de exportaciones**

Este modelo se implementó en México desde los inicios de la segunda guerra mundial y tuvo como objetivos principales la protección y fortalecimiento de una industria nacional que cubriera las necesidades del mercado local, estimular el crecimiento económico y generar mayores fuentes de empleo.

México inicia su proceso de industrialización de lleno después de la segunda guerra mundial. Esto benefició la instalación acelerada de empresas manufactureras y la aparición de fundiciones, ante la expansión del mercado real para estos productos, así como la llegada de capital extranjero directo.

El plan original consistía en impulsar el crecimiento industrial a través de tres etapas: la primera abarcaría la producción y sustitución de bienes de consumo final (alimentos, medicinas, vestidos, zapatos, etc.) y duraderos (muebles, electrónica, línea blanca, automóviles, casas, etc.); la segunda etapa comprendería la producción y sustitución de bienes de consumo intermedio (derivados petroquímicos, harinas, plásticos, acero, etc.); y la tercera etapa incluía la

---

<sup>25</sup> Delgado de Cantú, Gloria M., “México. Estructura Política, económica y social”, Prentice Hall, México, 2003, p. 202

producción y sustitución de bienes de capital (maquinaria, herramientas, turbinas, tractocamiones, carros de ferrocarril, aviones, etc.)

“En la década de los años 40 del siglo XX, el Estado mexicano participó en el desarrollo de ciertos sectores estratégicos, como la industria del petróleo, la electricidad y el sistema financiero, en el que se destacó la creación de Nacional Financiera, sentando las bases para la creación de la infraestructura básica que encaminará al país a mejores condiciones de bienestar”.<sup>26</sup>

Durante este periodo, la política económica de industrialización requiere impulsar un proceso mediante el cual se extraen excedentes del campo para financiar la acumulación de capital en las ciudades. Dichos excedentes llegan a la ciudad por tres vías distintas. Primero la migración de mano de obra, segundo la implementación de precios controlados y tercero mediante el flujo de divisas, lo anterior se explica detalladamente en el cuadro N° 1.

Cuando la economía se enfrentó al dilema como el de aquellos años, en donde se tuvo que escoger entre la agricultura o la industria, para implementar políticas que favorecieran al país, casi siempre se tuvo preferencia por la industria. El campo tuvo capacidad de crecimiento, sobre todo después de la revolución y alcanzó un logro trascendental con la “reforma agraria” durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, lo cual hizo creer al gobierno que con ello no afectaría los intereses políticos que se desarrollarían a partir de los años 40. Es considerable resaltar que no fue así, el abandono eminente del campo para desplazarse a la ciudad empezó a ser un fenómeno de constante crecimiento y modificaciones en las expectativas esperadas para la economía nacional.

---

<sup>26</sup> Rodrigo, Aurelio, Miguel, “Estructura socioeconómica de México del milagro mexicano a la globalización”, Publicaciones Cultural, México, 2006, p.32

## CUADRO N°1

### Mecanismos de extracción de excedentes al campo

Mecanismos	Apoyo industrial	Costos adicionales
Migración interna: Los campesinos abandonan sus tierras y se van a las ciudades, ingresando al mercado laboral.	Existe suficiente mano de obra (“ejército de reserva”) para un proceso de crecimiento acelerado.	La llegada de estos grupos a las ciudades ejerce serias presiones sobre los servicios e infraestructura urbanas.
Precios controlados: Los precios de bienes agrícolas se mantienen bajos.	El salario monetario puede ser bajo en la industria, porque al ser bajos los precios de los bienes agrícolas, el salario “real” parece ser alto.  Estos salarios monetarios bajos implican ganancias elevadas para las industrias.	Las bajas ganancias en el campo promueven el abandono de la inversión, y también fomentan mayor migración interna. El campo se descapitaliza tanto en capital físico como humano.
Flujo de divisas: Los dólares que se obtienen por la exportación de bienes del campo sirven para adquirir la maquinaria de las industrias.	Existen divisas suficientes para permitir la importación de bienes de capital, que permiten la expansión y renovación de equipos en la industria.	Hay un sesgo exportador de materia prima e importador de bienes de capital. Esto es sumado a la sustitución de importaciones que va convirtiendo a la economía en dependiente.

**Fuente:** Elaborado con base en Schettino Yáñez Macario, “México. Problemas sociales, políticos y económicos”, Pearson educación, México, 2002, p. 135.

Esto trajo en consecuencia que la agricultura sufriera una baja en la tasa de inversión y capital, aun cuando era parte del apoyo a la industria, no se dejó de dañar al campo, creando así mismo monocultivos con la finalidad de exportar el producto y generar apoyo con las divisas adquiridas para la compra de maquinaria y bienes de capital.

En resumen este modelo trajo como consecuencia la generación de diversos problemas:

- a) Alto crecimiento demográfico
- b) Alta concentración de ingreso
- c) Elevados índices de desempleo y subempleo
- d) Falta de ahorro, tanto en lo personal como lo empresarial y estatal.

e) Crecimiento de las importaciones más que las exportaciones

Aunque este trataba de cerrar la economía nacional para evitar la entrada de productos de otros países y desarrollar la industria interna, se puede observar en periodos posteriores, que esto provocó que la industria se volviera poco competitiva en comparación con empresas internacionales, lo que ocasionó el desarrollo de industrias ineficientes.

### **2.1.1.2 Modelo económico del desarrollo estabilizador**

El modelo que comprende el periodo de 1954 a 1970, se caracterizó principalmente por la estabilidad política y crecimiento económico, comprendió los gobiernos de Adolfo Ruiz Cortines, Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz.

Sus ideólogos fueron el licenciado Antonio Ortiz Mena, quien entre los años 1958 a 1970 fue el secretario de Hacienda y Crédito Público; y Rodrigo Gómez, director general del Banco de México de 1952 a 1970. Juntos establecieron el modelo llamado Desarrollo Estabilizador, que se caracterizó por el crecimiento de la tasa del Producto Interno Bruto que llegó a alcanzar promedios de casi 7% anual, además de contar con tasas de inflación no mayores al 2.5%.

Durante el impulso del modelo de desarrollo estabilizador o del “Milagro mexicano” como también se le conoció, se logró estabilizar variables que permitieron al país hacer crecer el ingreso nacional, siguiendo la línea de generación industrial.

Se logró en la época estabilizar la paridad monetaria de \$12.50 pesos por dólar. También existió un incremento en los salarios reales, promoviendo así el ahorro, el cual se convirtió en un instrumento importante para financiar en muchas ocasiones el déficit fiscal, por supuesto, en este periodo las tasas de interés promovidas para el ahorro fueron atractivas y estables.

Las diversas propuestas diseñadas por el gobierno para mantener la estabilidad económica dentro del país, así como lograr una estabilidad con ingresos externos, ayudaron a que existiera una constante preocupación por mantener uno de sus objetivos, el cual estaba enfocado al equilibrio de la balanza de pagos y mantener un endeudamiento externo, lo cual en este modelo se tradujo en un desequilibrio del mercado de trabajo, generando así desempleo como alternativa que ayudara a mantener las expectativas planeadas por este periodo.

Fomentando por un lado el crecimiento económico y por el otro un evidente problema de desigualdad, ya que, la diversificación del ingreso y las oportunidades de desarrollo no estaban

de igual forma divididas, es por ello, que la inconformidad de ciertas clases sociales generó conflictos que no fueron tomados con mayor seriedad hasta los años 70. Es decir, por un lado se intensificó la inversión privada e infraestructura, pero se dejó a un lado otras variables de peso, así como áreas de importante apoyo como la agricultura y productos generados dentro del país, para su intensificación en exportaciones el logro destacado fue la creación del Fondo para Exportación de Productos Manufacturados (FOMEX).

Se puede concluir este periodo con dos limitantes importantes: “insuficiencia dinámica para crear empleos, y una clara tendencia hacia el desequilibrio externo, acompañada con un déficit creciente de las finanzas públicas...La política sustitutiva de importaciones y el estancamiento del sector agrícola contribuyeron al grave problema del desempleo y agudizaron las diferencias que existían entre los centros industriales y el resto del país”.<sup>27</sup>

### **2.1.1.3 Modelo de desarrollo compartido**

Durante el periodo del presidente Luis Echeverría Álvarez, la economía del país sufrió grandes cambios en cuanto a la estabilidad que se vivió en los últimos 24 años, desde 1956 hasta 1976.

La política económica que implementó Estados Unidos en cuanto decidió modificar su política cambiaria, anunciando el abandono de la convertibilidad en oro del dólar, impactó la estabilidad a nivel internacional, situación que a México le repercutió de manera directa, generando así inflación, el tipo de cambio deja de ser fijo y tiene una movilidad continua, al pasar de 12.50 hasta 20.60 pesos por dólar entre junio y noviembre de 1976.

Durante este periodo se crean la mayor parte de las empresas que hoy tenemos en México. La mayoría alrededor del grupo industrial de carácter familiar con un banco para financiarse, tal es el caso de Raúl Bailleres, empresario minero, cervecero y comercial, con el banco Crédito Minero y Mercantil (Cremi); y el llamado Grupo Monterrey encabezado por Eugenio Garza Sada quienes fueron visionarios como varios en aquel tiempo, empiezan a crear su dinastía sobre empresas hechas desde el siglo anterior, dicho grupo tuvo al Banco de Londres y México, después Serfin en su poder.

El empresario Garza Sada apoyó en gran parte al presidente Echeverría, pero en 1973 de manera aun misteriosa fue asesinado el empresario y con ello trajo en este periodo una serie de descontentos con los empresarios de esa época, así en materia internacional, en un

---

<sup>27</sup> Solis, Manjarrez, Leopoldo, “La realidad económica mexicana: Retrovisión y perspectivas”, Ed. Siglo XXI, México, 2000, p.122

comentario que hizo el presidente ante Naciones Unidas en contra de Israel, puso de manifiesto el descenso de la comunidad Judía en el ámbito internacional, situando a México como cabeza del tercer mundo. Aparte se estaba viviendo el súbito aumento en el precio internacional del barril de petróleo, como resultado de la formación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), poniendo a México aún en constante controversia en cuanto al manejo de su economía.

De manera que los objetivos de la política económica en el sexenio del presidente Echeverría fueron:

- Mejorar la distribución del ingreso
- Elevar la generación de empleos
- Incrementar la participación del Estado en la economía
- Reducir el desequilibrio que presentaba la economía mexicana en relación al comercio internacional
- Aprovechar los recursos naturales
- Fortalecer el sistema de economía mixta
- Mejorar la calidad de vida de toda la población

Lamentablemente no se cumplieron todos los objetivos que se plantearon, generando problemática como la devaluación del peso en 64.8% frente al dólar, al pasar de \$12.50 a \$20.60 por dólar en este periodo, Echeverría se inclinó por la aplicación de la doctrina keynesiana, al poner en marcha diversos programas como los siguientes: <sup>28</sup>

- La inversión es un elemento básico para el crecimiento de la economía, aunque en este periodo existió desmedido control de la inversión extranjera y participación del Estado en la economía.
- Implementación del sistema de protección arancelaria para controlar inversiones.
- Otorgamiento de subsidios, aunque se hizo de manera indiscriminada
- Distribución de tierras aptas para la agricultura entre minifundistas

---

<sup>28</sup> Ibid., p.48

- Emisión de circulante monetario por parte del Banco de México que se tradujo en una mayor inflación.

Se puede observar que durante el gobierno de Luis Echeverría, las empresas y organismos descentralizados tuvieron una participación importante en la implementación de proyectos de inversión, en partes en donde el capital privado no mostraba ningún interés, ya sea por lo extenso de los proyectos o el riesgo que generaba. También para evitar que la producción de bienes y servicios básicos fueran controlados por extranjeros y monopolizados por particulares, estos organismos y empresas permitieron al sector público absorber gran número de empresas privadas nacionales o extranjeras que se encontraban en situación de quiebra y cuya desaparición perjudicara a determinados sectores de la actividad económica y sobre todo al empleo y los ingresos.

Dichas empresas y organismos descentralizados en el sexenio de 1970-1976 fueron: <sup>29</sup>

- Petróleos Mexicanos
- Ferrocarriles Nacionales de México
- Nacional Financiera, S.A de C.V.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.A.
- Productora Nacional de Semillas
- Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos
- Comisión Federal de Electricidad
- Altos Hornos de México, S.A.
- Banco de México, S.A.
- Comisión Nacional de Subsistencia Populares
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.
- Instituto Mexicano del Seguro Social
- Almacenes Nacionales de Depósito, S.A.

---

<sup>29</sup> *Ibidem.*,p37

- Banco Nacional de Crédito Agrícola, S.A.

Cada uno de las instituciones y empresas señaladas fue parte importante en el desarrollo de la inversión del país al ser vigilantes por parte del Estado.

#### **2.1.1.4 Alianza para la producción**

Durante el sexenio anterior, la constante participación del Estado en la economía dejó al país en una situación de inestabilidad, principalmente en el sector privado. A lo que se recurrió a generar un acuerdo con industriales, obreros y campesinos con el Estado, para producir con eficacia y eficiencia.

La política implementada, por los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo desde 1971 a mediados de 1981 se le conoce con el nombre de “crecimiento acelerado”<sup>30</sup>, por su crecimiento promedio anual del 8% del PIB.

Durante este periodo, el auge del petróleo fue pivote de la economía, llevó a que se generaran una serie de planes y proyectos que ayudaran al desarrollo del país, destacan el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Plan Global de Desarrollo.

El primero tuvo como principales objetivos:

- Aumentar la producción de bienes de consumo básico
- Impulsar a las industrias altamente productivas
- Alcanzar un crecimiento del PIB por arriba del 7%
- Aumento del 5% en la generación de empleos
- Crear infraestructura económica y social, que permita llevar a cabo el plan de la mejor forma
- Otorgar apoyos financieros a toda industria dentro del país

Este plan trataba de cubrir la crisis que se estaba presentando y generar mejoría en toda la población.

---

<sup>30</sup> *Ibidem.*, p.51

El segundo llamado, Plan Global de Desarrollo, propuesto por el entonces secretario de programación y presupuesto, Miguel de la Madrid, tuvo como principales objetivos lo siguiente:

- Reafirmar y fortalecer la independencia de México como nación en los ámbitos económico, política y cultural
- Proveer a la población de empleo, dando prioridad las necesidades de alimentación, educación, salud y vivienda
- Promover un crecimiento económico sostenido y eficiente
- Mejorar la distribución del ingreso entre personas, los factores de la producción y las regiones geográficas.

Dichos objetivos estuvieron ligados a su vez a una serie de planes y programas que se ejecutaron en este mandato, que permitieron la inversión pública productiva.

Respecto al tema de comercio exterior, durante este periodo predominó mayormente las importaciones sobre las exportaciones de materia prima, teniendo un impacto negativo sobre la balanza de pagos.

En el sexenio de López Portillo, se intensificó la inversión extranjera en áreas económicas estratégicas para el país, violando en este periodo varios artículos estipulados en la ley de inversiones extranjeras, especialmente en lo que se refiere al porcentaje de capital que se puede invertir dentro del país. Teniendo como consecuencia que empresas extranjeras tuvieran mayor poder económico y participación en las decisiones industriales del país.

“Conocido por la ejecución de medidas para rescatar la decadente economía, López Portillo en su último informe de 1982 realizó cambios drásticos para frenar la salida de capitales, por medio de la nacionalización de la banca lo que contribuyó a que el gobierno firmara una carta de intención que comprometiera a México a adoptar un programa de ajuste, con una vigencia de tres años, que corresponde al gobierno siguiente”.<sup>31</sup>

La etapa de crecimiento hacia adentro que empezó desde 1938 derivó en una fase de agotamiento y crisis con los dos sexenios anteriormente analizados y terminó en 1988 con el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.

---

<sup>31</sup> Delgado de Cantú, Gloria, M., op. Cit., p.154

La dependencia económica del petróleo en el país fue demasiada, a tal grado que se pensó que con él, se podía sostener cualquier compromiso tradicional y extranjero, pero la situación mundial llevó al resultado de que en lugar de seguir aumentando su precio por barril producido disminuyera de una forma severa castigando las finanzas del país y llevando a no tener el respaldo suficiente para enfrentar la deuda externa e interna del país.

Debido a presiones internacionales, el país tuvo que ejercer diversas estrategias que permitieran respaldar diversos apoyos externos, es decir, préstamos de instituciones internacionales. El dinero en el exterior fue utilizado principalmente para el sector público de manera desmedida ocasionando un incremento del gasto público mayor de lo sugerido en una economía en desarrollo como lo es México.

Es importante destacar que en este periodo se estaba viviendo una situación de creciente e inflación a nivel internacional, que repercutió en un presupuesto menor en términos reales en México y en toda Latinoamérica, ya que los países desarrollados como Inglaterra y Estados Unidos, decidieron ser los principales promotores de la estabilidad económica mundial, por medio de políticas severas que como se mencionó afectarían no solo a México sino a países en desarrollo; dichas políticas encausadas a la nivelación de la inflación, fueron en un principio el incremento de las tasas de interés internacionales, creando aumento en la deuda externa del país, mayor de lo que podía solventarse en las reservas nacionales, generando al final de este periodo una severa crisis con la devaluación del peso.

### **2.1.2 Crisis económica, apertura comercial y política neoliberal 1982-2000**

En el periodo de López Portillo se tomaron medidas y decisiones que impulsaron al país a una serie de sucesos que desencadenaron hacia un caótico manejo económico, se tuvo mal manejo en la política fiscal con déficit en la balanza de pagos, una devaluación del peso de casi un 80%, así como un pronóstico a la baja en el precio del petróleo y una fuerte inflación.

También es de mencionar que existió fuerte fuga de capitales durante su periodo, pero en 1982 se agravó al agudizarse los problemas anteriormente mencionados, por lo que en abril de 1982 se recomendaron incrementos de emergencia de los salarios, incluyendo una elevación de 30% del salario mínimo e incrementos menores para los niveles salariales más altos. Esta recomendación de elevar los salarios contradecía la meta propuesta de mantener un tipo de cambio realista y precios estables de modo que la fuga de capitales se aceleró.

En agosto, cuando las reservas de divisas bajaron a un nivel sin precedente, el gobierno anunció un congelamiento de las cuentas bancarias denominadas en dólares seguido de una conversión forzada a un tipo de cambio menor que el mercado, avivando aún más la fuga de capitales”.<sup>32</sup>

Todo lo mencionado dio origen a la crisis de la deuda, a partir de entonces se perdió la confianza hacia México y hacia países similares a este, para prestarles capitales por parte de los bancos internacionales. Lo anterior derivó en la adopción de la medida el 1º de septiembre de 1982 en donde el gobierno decide adoptar el control de cambios y se nacionalizó la banca mexicana, hecho que molestó al sector financiero dentro del país y fuera de este.

Persistía la desconfianza del sector empresarial hacia el gobierno por parte del sector empresarial, es entonces que al finalizar el año de 1982 y con ello el final del gobierno de López Portillo, se queda en la presidencia Miguel de la Madrid Hurtado con grandes retos de estabilizar la economía y administrar la crisis económica.

Durante el periodo de 1983 a 1988 se tomaron medidas para corregir los desequilibrios económicos. Hay que decir que el empleo en este periodo creció poco y con ello la creación de fuentes de trabajo resultó muy inferior al aumento de la población económicamente activa.

Así a finales de 1982 el presidente anunció un paquete de estabilización llamado: Programa Inmediato de Reordenación Económica (conocido como PIRE)<sup>33</sup>, con dos etapas de funcionamiento, la primera es un tratamiento de choque y la segunda conocida como políticas graduales, este programa, que comprendía un aumento de la recaudación de impuestos y de otros rubros del presupuesto, y una reducción del gasto público, recibió apoyo por parte del FMI.

Así la primera etapa buscó equilibrar la deuda externa del país con el fin de buscar soluciones en materia internacional, la segunda fase tuvo como metas estabilizar la inflación de forma lenta pero continua, así como mantener el superávit comercial y recuperar las tasas de crecimiento económicas históricas. Este ajuste gradual ayudaba a no tomar medidas drásticas en el campo fiscal y cambiario.

---

<sup>32</sup> Lusting, Nora, “México. Hacia la reconstrucción de una economía”, Fondo de Cultura Económica, México, 2002, p. 54

<sup>33</sup> Ibídem, p. 63

Lamentablemente este programa no tuvo mucho éxito, por lo que para 1984 dejó de tener mucha utilidad. Aunque es de resaltar que en este periodo se adoptó la política de fijar los salarios mínimos, y liberar los precios de todos los bienes y servicios.

Ya para 1985 la meta de nivelar la inflación y de tener un control de la deuda, dejó de ser viable con el programa pactado con el FMI y ésta institución suspendió el programa de financiamiento, por lo que desató de nuevo problemas en la moneda nacional.

Por lo que al poner de manifiesto el Programa de Estabilización se propició una liberalización comercial, es decir, se ajustó los requerimientos de permisos previos de importaciones. En un principio tuvo como efecto, la baja en el crecimiento de la producción sobre todo por el problema en la baja del precio del petróleo generada en 1986.

Pero al intensificarse el proceso de apertura con la firma del protocolo de adhesión al GATT en 1986, se permitió a los exportadores directos e indirectos un acceso continuo y seguro a insumos del exterior. “Finalmente se facilitó la participación de la inversión extranjera en campos que contribuyeran a la modernización tecnológica y a la exportación, así como a la intensificación de la promoción turística”.<sup>34</sup>

Por otro lado en este periodo la inflación seguía en aumento por lo que se tomó la medida de usar una política conocida con el nombre de Pacto de Solidaridad Económica (PSE), que entró en vigor en Diciembre de 1987, esto ayudó a generar acciones como sanear las finanzas públicas, restricción crediticia, la fijación virtual de tipo de cambio, la apertura comercial y la concertación social, acciones que estimularon a los sectores productivos que adoptaran medidas de estabilización de precios. Este pacto fue firmado conjuntamente por el gobierno y por los representantes de los trabajadores, los productores, agrícolas y el sector empresarial.

Un defecto notable de este pacto fue que al existir apertura hubo pérdida del mercado nacional de forma considerable, algunas ramas de la industria desaparecieron prácticamente y otras ramas se vieron afectadas por dichos cambios.

Es importante recordar que durante el régimen de Miguel de la Madrid existieron privatizaciones que ayudaron a solventar la deuda pública interna. En 1988 era del 19% y para 1994 fue del 6%. Dando como resultado una disminución de los pagos de intereses y logrando un crecimiento en el gasto social.

---

<sup>34</sup> Solis, Manjarrez, Leopoldo. Op. Cit., p. 479

Hacia 1990 se produjeron nuevas privatizaciones como es el caso de Telmex que era una empresa con varias décadas funcionando y con solo 16 años de pertenecer al sector público, el servicio prestado por la empresa era motivo de frecuentes disputas por la cantidad de demandas que la empresa enfrentaba ante la Procuraduría de la Defensa del Consumidor, así como por los tiempos de espera, en ocasiones de más de 10 meses, para conseguir una línea. En los primeros años de la administración del Presidente Salinas se tenía que de cada 10 hogares 8 no tenían teléfonos y había hasta un millón de solicitudes pendientes. La gestión pública de Teléfonos de México, además, estaba plagada de dudas y sospechas acerca de la transparencia en el manejo de los recursos.

La venta fue hecha a través de una subasta pública. A pesar de que varios grupos extranjeros ofrecieron cantidades mayores para la compra de Telmex, uno de los requerimientos determinantes era que la propiedad mayoritaria quedara en manos mexicanas, es por eso que de los grupos con control accionario mexicano, la mayor fue la que encabezaba el Grupo Carso, propiedad del empresario Carlos Slim, por lo que éste fue declarado ganador.

Con motivo de esta privatización se inició la modernización de la telefonía en México y la llegada a la cabeza empresarial por su exitosa adquisición y el manejo en su visión de los negocios, que le permitiría ser el hombre más importante en los negocios del país.

Otro caso de privatización fue el de la banca, la cual había iniciado durante la administración de Miguel de la Madrid cuando el gobierno vendió los primeros paquetes accionarios que permitieron que hasta un 33 por ciento del capital social de cualquier banco fuera capital privado. Pero hacía falta ajustar algunos asuntos para privatizarla por completo, por lo que se hicieron modificaciones a diversos artículos constitucionales y en el año de 1990, al igual que se hizo con Teléfonos de México, se realizó una subasta.

Durante este proceso 18 instituciones financieras fueron vendidas, lo que permitió que el gobierno federal recaudara los montos por institución que aparecen en el cuadro N°2.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> En el artículo publicado por Milenio online, el 22 de mayo de 2009 titulado "Desaparecen archivos de privatización", menciona que el IFAI solicitó a la Secretaría de Hacienda documentos sobre el proceso de desincorporación de 18 instituciones bancarias, que se llevó a cabo durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari. A lo que Hacienda, niega tener documentos que comprueben el proceso. <http://impreso.milenio.com>

## CUADRO N°2

### Relación de instituciones financieras subastadas y ventas en el proceso de desincorporación de la banca en México

NOMBRE DEL BANCO	FECHA DE VENTA	VALOR DE OPERACIÓN (MILES DE PESOS)	VALOR LIBROS EQUIVALENTE
Banamex	26-ago-91	9,744,982	2.62
Banca Confía	06-ago-91	892,260	3.73
Banca Cremi	25-jun-91	748,291	3.4
Banca Serfin	27-ene-92	2,827,791	2.69
Bancomer	28-oct-91	8,564,218	2.99
BancoBCH (Hoy Banco Unión)	13-nov-91	878,360	
Banco de Crédito y Servicios. (Hoy Bancrecer)	20-ago-91	425,131	2.53
Banco de Oriente	13-ago-91	223,221	4.04
Banco del Atlántico	30-mar-92	1,469,160	5.3
Banco del Centro (Hoy Bancen)	06-jul-92	869,381	4.65
Banco Internacional (Hoy Bital)	29-jun-92	1,486,917	2.95
Banco Mercantil del Norte (Hoy Banorte)	15-jun-92	1,775,779	4.25
Banco Mexicano Somex (Hoy Mexicano)	05-mar-92	1,876,525	3.31
Banco Promex	06-abr-92	1,074,474	4.23
Banoro	21-abr-92	1,137,811	3.95
Banpaís	08-jun-91	544,990	3.03
Multibanco Comermex (Hoy Inverlat)	12-feb-92	2,706,014	3.73
Multibanco Mercantil de México (Multibanco Mercantil Probursa) (hoy BBV)	11-jun-91	611,200	2.66
<b>Total recaudado por venta de acciones</b>		<b>37,856,505 *</b>	

\*El Gobierno Federal recibió por la venta de acciones 37,856 millones de pesos sin considerar las deducciones por ajustes de precios de auditorías de compra-venta, que representaron 3.6% de dicho monto. En cuanto a precio de venta, el múltiplo promedio del valor de mercado respecto al valor en libros fue de 3.06, muy superior al nivel de 2.1 observado en procesos de venta de bancos para países desarrollados.

**Fuente:** Elaborado con base en la Asociación de Bancos de México, "La banca en México. Breve síntesis de las grandes transformaciones (1982-1996)", revisado el 4 de octubre de 2011. <http://www.abm.org.mx>.

Con este proceso se logró la descentralización y la extranjerización del capital bancario, con el propósito de fomentar una mayor competencia, por lo que en 1994 se autorizó la entrada de bancos extranjeros.

La administración de Carlos Salinas estimó que México debía redefinir los términos de sus relaciones con sus principales socios comerciales y redefinir asuntos que habían servido desde la década de los treinta, como soporte para el desarrollo de la economía mexicana, fue así que Carlos Salinas inició, primero informalmente, consultas con empresarios de México, Estados Unidos y Canadá para lograr la integración de México al acuerdo comercial originalmente pactado por estos últimos.

Las negociaciones formales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte iniciaron en 1990 y continuaron durante los próximos tres años. Fue así como el 1 de enero de 1994, el TLCAN entró en vigor creando la que hasta ese entonces era la más grande zona de libre comercio en el mundo.

Para el año 1994 Carlos Salinas de Gortari tuvo un elevado gasto gubernamental en obras públicas con el objeto de mantener la inercia de crecimiento de su gobierno y con ello la popularidad. Este gasto gubernamental llevó a un déficit de cuenta corriente histórico (un 7% del PIB) y para poder lidiar con ello Salinas emitió los *Tesobonos*, instrumentos financieros del gobierno que aseguraban pagos en dólares y con los cuales pudo recaudar fondos el Banco de México. Con los diversos sucesos políticos ocurridos en 1994 como los asesinatos de Luis Donaldo Colosio y José Francisco Ruiz Massieu, líderes del PRI y la rebelión insurgente en Chiapas, muchos de los inversionistas se asustaron y fueron a canjear los Tesobonos por efectivo, vaciando las reservas monetarias del Banco de México y provocando en consecuencia la crisis económica de diciembre de 1994.

Era necesaria la toma de decisiones económicas para impedir la crisis, tal como alza en las tasas de interés para recuperar reservas y contraer la base monetaria o generar una devaluación controlada del peso. Sin embargo Salinas de Gortari no tomó ninguna acción, presuntamente con el objetivo de no perder popularidad puesto que buscaba el apoyo internacional para su candidatura a director general de la Organización Mundial de Comercio.

A pesar de este importante suceso, en las empresas se estaba generando una constante desconfianza en cuanto al apoyo que se podía generar por parte del Estado, ya que es sabido

que en este sexenio se impulsó mayormente la idea de que el sector privado tenía que arreglar sus asuntos de manera independiente y lidiar con las cuestiones internas que manejara el país, es el caso de estar al pendiente de las disposiciones en materia económica. Sin embargo al enfrentar periodos de cambios provenientes de la ideología que se marcaba con mayor fuerza en ese momento, la parte laboral sufrió grandes cambios ya que en la parte sindical se buscó la menor participación de éste en interrupciones continuas en el manejo de propuestas por parte de este grupo, por lo que el nivel de desempleo se vio constantemente marcado gracias al índice alto de personas desocupadas y al enfrentar ahora cambios en los requisitos de profesionalización en las áreas de trabajo, debido a los constantes cambios en materia económica se empezaron a necesitar modificaciones para tener un personal más calificado ante los nuevos retos globales.

Las empresas empiezan a tener mayores retos en la modernización de su tecnología e infraestructura, así como estar ya en constante trato no solo con mercados nacionales, sino internacionales, es este periodo en donde se ve reflejada la introducción de transnacionales con mayor fuerza y sobre todo las maquiladoras.

Al término del Sexenio de Carlos Salinas de Gortari se genera una fuerte crisis ocultada por varios factores, sobre todo el manejo indebido de recursos ocasionó que el sucesor Ernesto Zedillo, fuese incapaz de articular una estrategia de amortiguamiento de los vencimientos de pagarés denominados en dólares, (Tesobonos) y con un manejo incorrecto en términos políticos, fue quien generó de manera acelerada una de las peores crisis financieras que ha vivido México, en los últimos años conocida como error de diciembre, y en el exterior como efecto Tequila.

Ante un panorama desolador con quiebra de empresas y desempleo en crecimiento, el gobierno elabora el plan nacional de desarrollo de recuperación económica, este propone el fortalecimiento de la soberanía nacional; busca la consolidación de un régimen de convivencia social basado en la ley aplicada a todos por igual mediante la justicia: así mismo buscará un desarrollo económico democrático y social para los mexicanos; finalmente el crecimiento económico deberá ser vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de todos los mexicanos.

Los resultados alcanzados en los cinco años de Gobierno confirman que el Programa de Reformas Económicas impulsado por el Gobierno del Presidente Ernesto Zedillo permitió que

el país alcanzara un desempeño favorable, generando con ello más empleos para los mexicanos, máxime cuando venía de una profunda crisis económica.

Después de la severa contracción de 1995, la economía en 1996 creció 5.1 por ciento y en 1997 se alcanzó la tasa de crecimiento más alta en 16 años, de 6.8 por ciento. En los primeros nueve meses de 1999, el PIB creció a una tasa anual de 3.2 por ciento, aunque aún no se alcanzaban los niveles existentes hasta antes de la crisis.

## 2.2 Desarrollo y participación económica de la industria manufacturera de México.

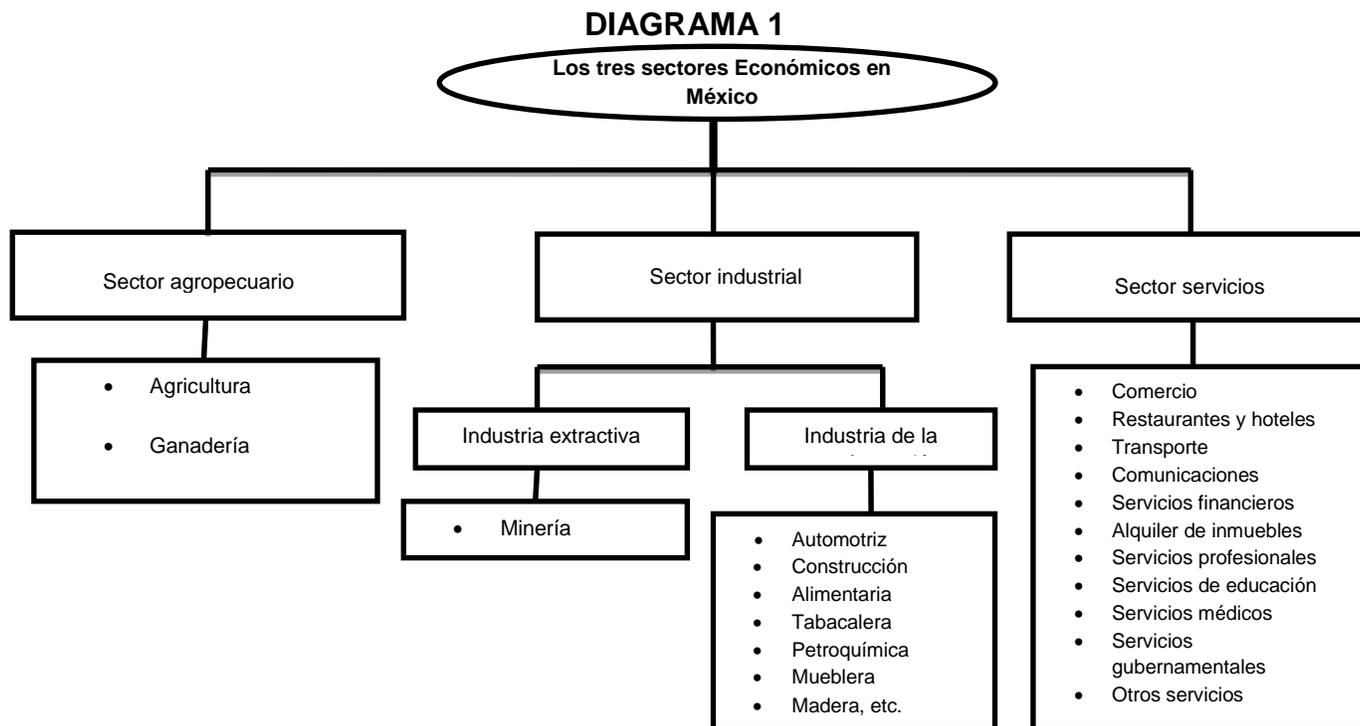
Los sectores económicos de México son tres y se definen de la siguiente forma:

1.- Sector agropecuario: Antes llamado sector primario, se obtiene productos directamente de la naturaleza, materias primas en particular.

2.- Sector industrial: Conocido tradicionalmente como sector secundario, transforma materias primas en productos terminados o semielaborados.

3.- Sector servicios: Llamado también sector terciario, el cual no produce bienes materiales, sin embargo incluyen todas aquellas actividades que no pertenecen a los otros dos sectores anteriormente mencionados. Este sector desempeña trabajo que contribuye a la formación del producto e ingreso.

A continuación se esquematiza los sectores económicos y sus respectivas ramas productivas:



Fuente: Elaboración propia con base en Méndez Morales José Silvestre, "Problemas económicos de México", ed. Mc Graw Hill, México, 2008, pp. 31-32

Con lo anterior y en particular, se puede definir como industria manufacturera a la actividad económica que transforma una gran diversidad de materias primas en diferentes artículos para el consumo, la cual está constituida por empresas desde muy pequeñas (tortillerías, panaderías y molinos, entre otras) hasta grandes conglomerados (armadoras de automóviles, embotelladoras de refrescos, empacadoras de alimentos, laboratorios farmacéuticos y fábricas de juguetes, por ejemplo).

La industria manufacturera se clasifica en nueve divisiones de actividad y los productos que elaboran en ellas son los siguientes:<sup>36</sup>

### **1.- Productos alimenticios, bebidas y tabaco:**

**Carnes y lácteos.** Carnes, matanza de ganado, preparación y empaqueo de carne; leche, queso, crema y mantequilla (pasteurización y envasado de leche; queso, crema y mantequilla; leche condensada y deshidratada; cajetas y otros productos lácteos).

**Preparación de frutas y legumbres.** Frutas y legumbres envasadas y deshidratadas, frutas y legumbres deshidratadas, preparación y envasado de frutas y legumbres, salsas y condimentos, salsas y sopas enlatadas, mayonesa y otros condimentos.

**Molienda de trigo.** Harina de trigo, pan y otros productos de harina de trigo, pan y pasteles, galletas y pastas alimenticias.

**Molienda de maíz.** Harina de maíz, masa y tortillas, elaboración de masa y fabricación de tortillas.

**Beneficio y molienda de café.** Beneficio de café, café y té, tostado y molienda de café, café soluble y té.

**Azúcar.** Azúcar y subproductos (incluido alcohol etílico) y piloncillo o panela.

**Aceites y grasas comestibles.** Aceites y grasas vegetales comestibles.

**Alimentos para animales.** Alimentos para animales.

---

<sup>36</sup> <http://cuentame.inegi.org.mx>

**Otros productos alimenticios.** Dulces, chocolates y confituras; bombones, confituras, jaleas y dulces; beneficio de cacao, cocoa y chocolate de mesa; tratamiento y envasado de miel; chicles; flanes y gelatinas; preparación y envasado de pescados y mariscos; arroz y otros productos agrícolas de molino; beneficio de arroz; beneficio de otros productos agrícolas; otros productos de molino; almidones, féculas y levaduras; concentrados y jarabes; fabricación de hielo, helados y paletas; papas fritas, charritos y similares.

**Bebidas alcohólicas.** Tequila y otras bebidas de agaves; licores y vinos; ron y otros aguardientes de caña; vinos y aguardientes de uva, bebidas alcohólicas no fermentadas; sidra, pulque y otras bebidas fermentadas.

**Cerveza y malta.** Malta y cerveza.

**Refrescos y aguas.** Refrescos y aguas.

**Tabaco.** Beneficio de tabaco, cigarros y puros; cigarros, puros.

## **2.- Textiles, prendas de vestir e industria del cuero:**

**Hilados y tejidos de fibras blandas.** Despepite y empaque de algodón; hilados de fibras blandas; hilos e hilados para coser y tejer; estambres; tejidos de fibras blandas, incluso blanqueo y teñido de telas; tejidos de fibras blandas; telas de lana y sus mezclas; acabado de hilados y tejidos de fibras blandas.

**Hilados y tejidos de fibras duras.** Henequén; preparación de henequén; hilado, tejido y torcido de henequén; preparación, hilado y tejido de otras fibras duras.

**Otras industrias textiles.** Telas impermeabilizadas y tapizados; alfombras, telas afelpadas, fieltros y guatas; fieltro, entretelas y otros tejidos; elaborados con productos reciclados; alfombras, tapetes y similares; encajes, cintas y tejidos angostos; algodón y paños absorbentes, vendas, pañales y similares; otros textiles (forrado de botones, deshilados, plisados, etc.); sábanas, manteles, colchas, toallas y similares; y otros artículos confeccionados con textiles.

**Prendas de vestir.** Artículos de punto; medias y calcetines; suéteres; telas y otros artículos de punto, incluida ropa interior y exterior; ropa exterior para caballero, excepto camisas y

uniformes; confección de camisas; ropa exterior para dama, excepto uniformes; ropa exterior para niños y niñas, excepto uniformes; uniformes; otra ropa exterior; ropa interior no de punto, incluso brasieres, fajas y similares; otras prendas de vestir (otras prendas de vestir a base de materiales textiles); sombreros de palma y otras fibras duras.

**Cuero y calzado.** Curtido y acabado de cuero y piel; calzado y otros artículos de cuero; productos de cuero, piel y sucedáneos, excepto calzado y prendas de vestir; calzado, excepto de hule o plástico; otros calzados de cuero o tela; huaraches, sandalias y alpargatas; calzado de tela, con suela de hule o plástico.

### **3.-Industria de la madera y productos de madera**

**Aserraderos, triplay y tableros.** Aserraderos, triplay, tableros aglutinados y fibracel.

**Otros productos de madera y corcho.** Muebles, incluso colchones; muebles, preferentemente de madera, partes y piezas; colchones, almohadas y cojines; puertas, ventanas y similares, closets y similares; mamparas y persianas; otros productos de madera (palma y corcho); envases de madera; artículos de palma, mimbre, carrizo, etc.; ataúdes; otros productos de madera y corcho.

### **4.-Papel, productos del papel, imprentas y editoriales**

**Papel y cartón.** Papel y pasta de celulosa; cartón y cartoncillo; envases y otros productos; envases de papel; envases de cartón y otros productos de celulosa, papel y cartón.

**Imprentas y editoriales.** Libros, periódicos y revistas; edición e impresión de periódicos y revistas; edición de libros y similares; imprenta, litografía y encuadernación.

### **5.-Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos**

**Petróleo y derivados.** Refinación de petróleo crudo y derivados, regeneración de aceites lubricantes y preparación de asfaltos, regeneración de aceites lubricantes y aditivos, materiales para pavimentación y techado a base de asfalto, fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral.

**Petroquímica básica.** Productos petroquímicos básicos.

**Química básica.** Colorantes y pigmentos, gases industriales, productos químicos básicos, productos químicos básicos orgánicos y productos químicos básicos inorgánicos.

**Fertilizantes.** Fertilizantes.

**Resinas sintéticas y fibras químicas.** Resinas y hules sintéticos, resinas sintéticas y plastificantes, hule sintético o neopreno, fibras químicas.

**Productos farmacéuticos.** Productos farmacéuticos.

**Jabones, detergentes y cosméticos.** Jabones, detergentes, dentífricos y similares; perfumes, cosméticos y similares.

**Otros productos químicos.** Insecticidas y plaguicidas; pinturas, barnices y lacas; impermeabilizantes, adhesivos y similares; tintas y pulimentos; tintas para impresión; pulimentos, desodorantes, lustradores, etc.; otros productos químicos (aceites esenciales, grasas y aceites animales no comestibles, explosivos y fuegos artificiales y cerillos); otros productos químicos secundarios.

**Productos de hule.** Llantas y cámaras; vulcanización de llantas y cámaras; otros productos de hule, incluso calzado.

**Artículos de plástico.** Envases y laminados de plástico; laminados, perfiles, tubos y similares de plástico; envases, envolturas y películas de plástico; otros productos de plástico moldeado (moldeado de calzado y juguetes de plástico, artículos de plástico para el hogar, piezas de plástico para uso industrial, moldeado de otros artículos de plástico).

## **6.-Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón**

**Vidrio y productos de vidrio.** Vidrio plano, liso y labrado; envases y ampollitas de vidrio; fibras de vidrio y similares; otros artículos de vidrio y cristal, incluso espejos, lunas, emplomados y similares; otros artículos de vidrio y cristal.

**Cemento hidráulico.** Cemento hidráulico.

**Productos a base de minerales no metálicos.** Alfarería, loza y porcelana; productos de alfarería y cerámica; artículos de loza y porcelana; azulejos y losetas; ladrillos y tabiques; ladrillos, tabiques y tejas de arcilla no refractaria y similares; ladrillos, tabiques y otros productos refractarios; cal y yeso (yeso y sus productos); cal; productos de asbesto-cemento (mosaicos y mármoles; abrasivos; corte, pulido y productos de mármol y otras piedras; concreto premezclado, mosaicos, tubos, bloques y similares a base de cemento).

## **7.-Industrias metálicas básicas**

**Industrias básicas de hierro y acero.** Fundición y laminación primaria de hierro y acero, laminación secundaria de hierro y acero, tubos y postes de hierro y acero.

**Industrias básicas de metales no ferrosos.** Metalurgia del cobre y sus aleaciones; otros metales no ferrosos, incluso soldaduras (metalurgia de aluminio y soldaduras; soldaduras de plomo, estaño y zinc; metalurgia de plomo, estaño, zinc y metales preciosos).

## **8.-Productos metálicos, maquinaria y equipo**

**Muebles metálicos.** Muebles metálicos y sus accesorios.

**Productos metálicos estructurales.** Cortinas, puertas y trabajos de herrería; estructuras para la construcción y tanques metálicos; estructuras para la construcción y tanques metálicos.

**Otros productos metálicos,** excepto maquinaria. Cuchillería y similares; utensilios agrícolas y herramienta de mano (clavos, tornillos y similares); tornillos, tuercas y similares; clavos, tachuelas y similares; galvanizado, cromado, niquelado, etc.; fundición y moldeo de piezas metálicas; envases y productos de hojalata; corcholatas y otros artículos esmaltados y troquelados; alambre y artículos de alambre; otros productos metálicos (baterías para cocina; chapas, candados y similares, incluso cerrajerías); otros productos metálicos, excepto maquinaria y equipo.

**Maquinaria y equipo no eléctrico.** Tractores, maquinaria e implementos agrícolas; maquinaria y equipo para la industria; maquinaria para madera y metales; maquinaria y equipo para alimentos y bebidas; maquinaria y equipo para las industrias petroleras, de la construcción y explotación de minas; calderas, quemadores y calentadores; elevadores, grúas y similares; bombas, rociadores y extinguidores; válvulas; otra maquinaria y equipo, incluso su reparación;

motores no eléctricos, excepto para automotores; otra maquinaria y equipo (partes y piezas metálicas para maquinaria y equipo en general, filtros o depuradores de líquidos y gases).

**Maquinaria y aparatos eléctricos.** Motores eléctricos, generadores y similares; maquinaria y equipo eléctrico para uso industrial y de oficina; maquinaria y equipo industrial eléctrico; máquinas de coser para uso industrial y doméstico; máquinas de oficina y cálculo.

**Aparatos electrodomésticos.** Aparatos eléctricos y accesorios, enseres mayores, enseres menores.

**Equipos y aparatos electrónicos.** Equipos y aparatos electrónicos; radios, televisores, tocadiscos, etc.; equipos y periféricos para procesamiento informático; discos y cintas magnetofónicas; otros equipos y refacciones; otros equipos y aparatos electrónicos; refacciones para aparatos y equipos electrónicos.

**Equipos y aparatos eléctricos.** Acumuladores, baterías y pilas; focos y tubos eléctricos; otros materiales, aparatos y accesorios; materiales y accesorios eléctricos; otros aparatos eléctricos, incluso anuncios luminosos y candiles.

**Vehículos automotores.** Vehículos automotores; vehículos automotores, excluye tractores.

**Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores.** Carrocerías y remolques para vehículos automotores; motores, refacciones y accesorios para vehículos automotores; motores y sus partes; partes para el sistema de transmisión; partes para el sistema de suspensión; partes para el sistema de frenos; partes para el sistema eléctrico; otras partes y accesorios.

**Equipo y material de transporte.** Construcción y reparación de embarcaciones y aeronaves, construcción y reparación de embarcaciones y su equipo, construcción y reparación de aeronaves y sus partes, construcción y reparación de equipo ferroviario y sus partes, otro material de transporte (motocicletas, bicicletas y otros vehículos de pedal), otro material de transporte.

## 9.-Otras industrias manufactureras

**Otras industrias manufactureras.** Artículos e instrumentos de precisión, medición y control; básculas y otros instrumentos de medida y control; relojes, partes y accesorios; equipo e instrumental médico y dental; instrumentos de óptica, lentes y artículos oftálmicos; aparatos fotográficos y de fotocopiado; joyas y orfebrería de plata y de otros metales y piedras preciosas; artículos de fantasía y acuñación de monedas; otras industrias manufactureras (artículos de oficina, dibujo y pintura; velas y veladoras; películas, placas y papel para fotografía); otras industrias manufactureras (instrumentos musicales; artículos deportivos; juguetes, excepto los de plástico; sellos metálicos y de goma; escobas, cepillos y similares; cierres de cremallera), otros artículos no clasificados anteriormente.

Lo anterior explicación genera diversos análisis a lo largo de la historia, a partir de 1940 como ya se mencionó anteriormente fue el punto de partida para la industrialización, por lo que durante el crecimiento hacia adentro la economía mexicana aumentó su producción, al tiempo que diversificó el tipo de mercancía que generaba, además de permitir la generación de mayores fuentes de empleo y de ingresos.

La relación entre el valor del producto industrial respecto del PIB de un país se llama grado de industrialización, durante este periodo se profundizó considerablemente el grado de industrialización, ya que, las actividades industriales crecieron a ritmos considerables.

Por otra parte entre las causas que originaron el desarrollo industrial en México fueron: la creación de infraestructura, con lo que derivó el impulso de la Banca Nacional de Desarrollo con el objetivo de promover el crecimiento económico y el desarrollo industrial del país, es sabido que sus dirigentes llegaron a estar en puestos importantes dentro de la política y llegaron a canalizar créditos hacia actividades económicas, para hacer viable la producción interna de productos adquiridos en otros países, es decir, para sustituir importaciones.

No fue sino hacia fines de la década de 1930 cuando el grupo dirigente estuvo en condiciones de expandir el crédito hacia actividades económicas que diera impulso a la creación de empresas, para esto el gobierno debió instalar los organismos crediticios que ayudaran a incrementar los bienes industriales producidos en el país y con ello reducir las importaciones.

### **2.2.1 Contribución al PIB y participación de la PEA**

Durante el periodo analizado en este apartado, se puede observar que el PIB manufacturero tuvo como variación promedio anual las siguientes cifras: durante 1940 a 1950 creció en promedio 7.0%, en el lapso 1951 a 1960 de 5.91%, mientras que de 1961 a 1970 fue de 7.25%, entre 1971 a 1980 fue de 7.51%, de 1981 a 1990 fue de -0.97% y entre 1991 al 2000 fue de 4.54%.

De 1940 a 1970 se registra en México un período de crecimiento acelerado en la parte industrial, esta etapa aunque tiene una tendencia estable puede definirse como crecimiento sin desarrollo, ya que el número de industrias del país aumentó, pero sin la libre competencia que le permitiera desarrollarse económicamente.

Se observa que a partir de 1964, empieza a ver un aumento en el sector servicios a parte de la industria manufacturera, principalmente en la parte de comercio, restaurantes y hoteles con una variación anual de 10.8%, aunque en ese mismo año la manufactura tuvo como variación anual 16.3% y la parte del sector primario va decreciendo por falta de interés en este periodo.

Si analizamos la participación porcentual que tienen las diversas industrias agrupadas por división, se observa que la industria de alimentos, bebidas y tabaco, ha tenido un incremento considerable y es uno de los rubros de mayor participación dentro del PIB manufacturero, sin embargo en su variación anual se observa que durante la década de los años 60, en el año de 1962 y 1965 sus incrementos fueron bajos a comparación del resto, donde en 1962 su crecimiento alcanzó solo 3.2% y en 1965 fue de 5.5%.

En la década de los 70`s, en el año de 1971 no tuvo mucha variación económica ya que creció solo 1.4%, respecto a su año anterior y otros años que no presentaron mucha variación fueron 1976 y 1977, en donde solo crecieron 3.0 y 3.5 respectivamente en comparación del año 1975. (Ver anexo 1 y 2)

En las dos divisiones siguientes, la textil, vestido y cuero, así como la de madera y sus productos, estos dos rubros no tuvieron crecimiento en 1961, al contrario decrecieron en 1.0 y 8.9 respectivamente. Es sabido que a nivel internacional existieron cambios tecnológicos que obligaban a México a considerar dentro de la industria el uso de nueva maquinaria que acelera el proceso de producción.

En la parte de la población ocupada, se observa que durante un periodo prolongado se tiene mayor mano de obra en el sector primario, sobre el secundario y no es sino hasta 1990 que se empieza a observar variación en la cantidad de personal ocupado en el sector secundario ya que incrementa considerablemente, mientras que en el sector terciario se mantiene en el constante incremento ya que este rubro se rige por ser el de mayor participación sobre los otros dos sectores. Se puede explicar el porque se produjo este incremento, ya que a partir de 1994 existieron cambios en el país como la entrada en vigor del TLCAN, que provocaron la entrada de inversión extranjera con mayor fuerza, además del incremento de las exportaciones, pero también el de las importaciones, tanto de bienes y servicios. (Ver anexo 5 y 6).

## **CAPITULO III**

### **Antecedentes y desarrollo de las PYMES en México 1985-2000**

#### **3.1 Antecedentes históricos de las PYMES**

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son conocidas desde hace tiempo, pero se cree que la época con mayor auge en su utilización y nombre, radica principalmente a partir de la Segunda Guerra Mundial en Europa, en la cual varias empresas de gran tamaño sufrieron fuertes pérdidas y muchas de ellas desaparecieron, por lo que se implementó un programa para apoyar a las pequeñas empresas y generar dinámicos mecanismos que ayudaran a sacar adelante la crisis que dejó la guerra.

El impulso a las PYMES se produce en el marco de un incremento del desempleo y pobreza generalizada, por lo que la generación de trabajo y su aportación a la economía europea es de gran alcance, se decide seguir apoyando a este tipo de empresas, lo cual hace que se extienda dicho concepto de negocio con mayor fuerza en todo el mundo.

Las PYMES son de gran apoyo para la economía de cualquier país, en el caso de México no es un tema aislado ya que en la actualidad son las principales generadoras de empleo y tienen una participación importante en la economía del país.

En México cada sexenio se implementan diversos programas de acuerdo a las políticas tomadas por cada gobierno, así como los procesos por los cuales deben pasar dichas empresas varían de acuerdo a la política económica vigente.

La política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar a las micro y pequeñas empresas que se habían desarrollado en ésta etapa puesto que la diversificación por medio de sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas trasnacionales las cuales adquirirían una buena proporción de sus insumos del exterior, lo que limitó el desarrollo de proveedores nacionales.

En este trabajo se toma como referencia el año de 1985, ya que en éste tiempo se promulgan diversos decretos que ayudan a obtener datos estadísticos por tamaño de empresa y no sólo información de forma general.

### 3.2 Evolución y crisis de las PYMES (1985-2000)

En México las estadísticas históricas de las pequeñas y medianas empresas son escasas, ya que los datos y encuestas realizadas por las instituciones encargadas de monitorear el comportamiento económico de cada sector, sobre todo en la parte industrial, analizaban de forma global las cifras, sin separar por tamaño las empresas, sólo se enfocaban a estratificar datos por sector y rama.

Los Censos Económicos son una herramienta de la contabilidad social que se han llevado a cabo desde 1930, año en el que se realizó el primer Censo Industrial, el cual captó información de 48 mil 500 establecimientos manufactureros, proporcionando una idea de la realidad del desarrollo industrial de esa época. Cinco años más tarde se efectuó el segundo Censo Industrial, en el cual se incorporó la industria extractiva. A partir de este Censo y hasta el cuarto Censo Industrial en 1945, sólo se incluyeron unidades industriales cuyo valor de producción fuese mayor a diez mil pesos. Es por ello que INEGI en sus publicaciones hace hincapié que fue hasta el año de 1978 cuando se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó al apoyo de los establecimientos que ocupaban entre 6 y 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que empleaban cinco o menos personas se les consideraban como talleres artesanales y no eran objeto de este programa de apoyo.

En marzo de 1979, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de aquel entonces).

No fue sino hasta el año de 1985 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. El 30 de abril de ese año, publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos:

**Microindustria.** Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año.

**Industria Pequeña.** Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

**Industria Mediana.** Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de mil 100 millones de pesos al año. Desde entonces, el marco normativo y regulatorio de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas lo ha establecido la Secretaría de Economía (antes SECOFI).

A partir de 1990, salieron diversos pronunciamientos acerca de los criterios para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas, realizados por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y la última por la actual Secretaría de Economía, en las siguientes fechas:

- 18 de mayo de 1990
- 11 de abril de 1991
- 03 de diciembre de 1993
- 30 de **marzo** de 1999

En este último pronunciamiento es cuando aparece la estratificación de empresas diferenciadas por actividad económica (sector) y únicamente sustentada en el personal ocupado.

**CUADRO N° 3**  
**Clasificación de la empresa por tamaño y sector**

Tamaño	Sector		
	Clasificación según el número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
<b>Microempresa</b>	de 0 a 30	de 0 a 5	de 0 a 20
<b>Pequeña empresa</b>	de 31 a 100	de 6 a 20	de 21 a 50
<b>Mediana empresa</b>	de 101 a 500	de 21 a 100	de 51 a 100
<b>Gran empresa</b>	de 501 en adelante	de 101 en adelante	de 101 en adelante

**Fuente:** Elaboración propia con base en "Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos", INEGI. Censos económicos 2004, p. 8. [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx) y el Diario Oficial de la Federación del 30/marzo/1999.

No se tiene una definición universal sobre el concepto PYME, ya que cada país define el concepto de acuerdo a sus políticas implementadas y según el grado de desarrollo económico.

Con el paso del tiempo instituciones internacionales han tratado de dar un concepto de PYME, la mayoría de ellas han tomado como base el número de personas empleadas y las ventas monetarias anuales que llega a generar las empresas de acuerdo a su tamaño.

En las décadas de 1980 y 1990, se registraron periodos de inestabilidad en el país principalmente en la parte financiera, por lo que el gobierno requiere crear instituciones que apoyen el empleo y el ingreso del país, para evitar una situación mayor a la que se estaba observando en este tiempo, es ahí cuando Nacional Financiera, como banca de segundo piso y sólo de manera complementaria, reorientó sus apoyos a la atención de las necesidades de las Pymes, mediante la integración de sus diversos fideicomisos en programas institucionales específicos; la incorporación de intermediarios financieros no bancarios para ampliar la red de canalización de recursos; la creación de sociedades de inversión de capital (SINCAS), como opciones distintas al crédito, así como el otorgamiento de capacitación y asistencia técnica.

En 1985, el Ejecutivo Federal decretó la transformación de Nacional Financiera, S.A. en Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo (Nafinsa), el cual, está encargado de apoyar con financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas.

De ahí que el Gobierno Federal mexicano ha convertido a Nacional Financiera en el principal detonador del financiamiento y servicios de apoyo destinados a este segmento del aparato productivo nacional.

En consecuencia de la situación económica de la década de 1990, específicamente en el año de 1995, las empresas y la red de intermediación de las instituciones no bancarias enfrentaron serios problemas financieros, y el papel de Nacional Financiera se restringió a apoyar los diversos programas de saneamiento. Creándose una pérdida notoria de empleos, a causa de la desaparición de apoyos para salvar las condiciones en las que se encontraban las empresas ante la crisis, es ahí que se pierde el principal objetivo que se tenía al principio de ésta década con el gobierno de Carlos Salinas, el cual se proponía recuperar el crecimiento económico del país impulsando nuevas políticas de inversión en el sector privado, teniendo como consecuencia la apertura de la economía en el ámbito internacional, pero como el país tenía un rezago evidente en cuanto a los mecanismos de apertura, se considera como parte aguas el detonante que origina la constante competencia global que confrontan las empresas nacionales, pero sobre todo el problema que encaran a partir de ahí las PYMES al tener que

competir no sólo con las grandes empresas nacionales, sino, ahora se empieza a extranjerizar el capital e invertir en gran parte por foráneos, como es el caso de las transnacionales, las cuales van generando una mayor competencia, en cierta forma desleal a consecuencia del mayor apoyo y subsidio a estas pequeñas empresas en otras partes del mundo, lo cual se observa más adelante y con el pasar de los años que sólo realizan cambios en la estructura empresarial, al ser la base de lo que conocemos como la globalización económica que empezó a impulsarse en el país desde la década de los ochenta.

### 3.2.1 Análisis estadístico de las pequeñas y medianas empresas 1988-1996

Durante los años de 1988 a 1993 el número de unidades económicas de las pequeñas empresas registraron un incremento del 37.8%, mientras que las medianas tuvieron un incremento del 27.2%; en comparación con las microempresas que se incrementaron en 68.9% y las grandes 39.4%, durante el mismo periodo.

CUADRO N°4

Establecimientos censados por estrato de personal ocupado total y año censal<sup>1</sup>

Estrato y año	Total 2/							
	Unidades económicas censadas	Personal ocupado total (Promedio) <sup>4/</sup>	Miles de pesos					Valor agregado censal bruto <sup>7/</sup>
Remuneraciones totales al personal ocupado <sup>5/</sup>			Activos fijos netos <sup>6/</sup>	Formación bruta de capital fijo	Producción bruta total	Insumos totales		
<b>Total</b>								
1988	1 308 327	6 681 484	35 901 505.2	248 551 486.8	17 072 092.9	420 630 756.6	279 065 691.9	141 565 064.7
1993	2 187 427	9 351 330	139 964 997.8	551 953 382.1	35 738 832.6	1 386 713 444.6	908 575 240.4	427 138 204.1
1996	2 729 133	12 046 601	408 439 969.0	1 718 868 029.0	150 282 728.0	3 086 898 802.0	1 718 888 846.0	1 348 038 757.0
<b>Micro</b>								
1988	1 240 442	2 753 241	4 404 405.7	21 639 547.0	2 783 882.6	64 718 087.1	42 973 109.6	21 744 977.5
1993	2 095 384	4 508 317	20 033 152.9	160 831 157.1	9 912 792.1	301 687 292.1	200 956 888.3	100 730 403.8
1996	2 619 025	5 547 683	59 372 253.0	466 474 478.0	22 895 395.0	728 312 163.0	403 618 923.0	324 693 240.0
<b>Pequeña</b>								
1988	49 527	949 393	4 951 199.7	13 907 296.5	1 906 563.5	65 382 593.4	49 506 259.4	15 876 334.0
1993	68 244	1 242 997	21 792 600.1	52 972 010.5	4 334 680.9	221 101 497.2	165 998 206.3	55 103 290.9
1996	80 496	1 483 203	54 393 746.0	143 243 042.0	10 705 714.0	335 983 544.0	171 947 429.0	164 036 115.0
<b>Mediana</b>								
1988	14 808	1 320 224	10 031 780.7	35 921 942.2	2 647 532.5	113 935 180.2	81 862 935.9	32 072 244.3
1993	18 836	1 625 293	40 138 803.0	110 649 515.7	9 552 019.4	344 158 685.6	249 539 548.9	94 619 136.7
1996	22 800	1 985 228	100 044 621.0	352 131 659.0	31 258 061.0	687 815 934.0	400 159 426.0	287 656 508.0
<b>Grande</b>								
1988	3 550	1 658 626	16 514 119.1	177 082 701.1	9 734 114.3	176 594 895.9	104 723 387.0	71 871 508.9
1993	4 963	1 974 723	58 000 441.8	227 500 698.8	11 939 340.2	468 765 969.6	292 080 596.9	176 685 372.7
1996	6 812	3 030 487	194 629 349.0	755 109 850.0	85 423 558.0	1 313 824 961.0	744 171 067.0	569 653 894.0

1/ Con base en datos de los Censos Económicos de 1988, 1994 y 1999, se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores, que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos: micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. En el sector industrial el estrato micro considera hasta 30 personas ocupadas; el estrato pequeño de 31 a 100 personas ocupadas; el estrato mediano de 101 a 500 personas ocupadas; y el estrato grande de 501 personas ocupadas en adelante.

2/ Para 1988 y 1993 unidades económicas productoras y para 1996 unidades económicas productoras y auxiliares.

3/ Es la suma de los promedios de personal ocupado total remunerado y no remunerado en las unidades económicas. El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que labora en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año respectivo). El personal remunerado promedio es la suma de los promedios de personal remunerado por unidad económica, y el personal no remunerado promedio es la suma de los promedios de personal no remunerado por las unidades económicas.

4/ Se refiere a todos los pagos en salarios y sueldos realizados por las unidades económicas al personal remunerado durante el año, así como las adiciones a los mismos por concepto de prestaciones sociales y utilidades repartidas.

5/ Es el valor que corresponde al costo de reposición o precio de mercado, de todos aquellos bienes duraderos que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de otros bienes o servicios, cuya vida útil es superior a un año y que eran propiedad de las unidades económicas al 31 de diciembre de cada año censal.

6/ Es el valor que resulta de restar a la producción bruta total el valor de los insumos totales, lo que refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados (riqueza generada). A este valor agregado no se le han deducido las asignaciones efectuadas por depreciación de los activos fijos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Censos Económicos.

En cuanto al personal ocupado total en los mismos periodos las pequeñas empresas tuvieron un crecimiento del 30.9% y las medianas el 30.9%. En cuanto a remuneraciones totales se observó un crecimiento del 340% en la pequeña empresa y un 300% en la mediana; en la producción bruta total se tiene un porcentaje de 238.1% y 202% respectivamente. El valor agregado bruto total registró incremento en la pequeña empresa de 247% y en la mediana de 201.2% en el mismo periodo.

En los años de 1993 a 1998 se observó que el número de unidades económicas de las pequeñas empresas registraron un incremento del 17.9%, mientras que las medianas tuvieron un incremento del 21%.

En cuanto al personal ocupado total, en los mismos periodos las pequeñas empresas tuvieron un crecimiento del 19.3% y las medianas el 23.1%. En cuanto a remuneraciones totales se observó un crecimiento del 149.6% en la pequeña empresa y 149.2% en la mediana; en la producción bruta total se tiene un porcentaje de 51.9% y 99.8% respectivamente. El valor agregado bruto total registró un incremento en la pequeña empresa de 197.7% y en la mediana de 204% en el mismo periodo.

#### **a) Comercio**

En la parte de comercio se tienen los siguientes datos para la pequeña y mediana empresa de los años de 1993 a 1998, el número de unidades económicas registraron un incremento del 40.9% y 24.3% respectivamente; en cuanto al personal ocupado se incrementó en 36.1% y 23.2%, en remuneraciones 323.9% y 319%, en producción 257.1% y 224.1% y en valor agregado censal bruto 244.57% y 204.2%, respectivamente, a su tamaño anteriormente mencionado.

Durante los años de 1993 a 1998 el número de unidades económicas de la pequeña y mediana empresa registraron un incremento del 15.6% y 21.5% respectivamente; en cuanto al personal ocupado se incrementó en 17.2% y 21.5%, en remuneraciones 129.9% y 130.5%, en la parte de producción se presentó un decremento de -25.9% para la pequeña empresa y -28.9% en la mediana y en valor agregado censal bruto creció 218% y 197.7% por tamaño de empresa.

## CUADRO N°5

### Establecimientos censados por sector según estratos de personas ocupadas y año censal<sup>1</sup>

Estrato y año	Comercio <sup>3/</sup>							
	Unidades económicas censadas	Personal ocupado total (Promedio) <sup>4/</sup>	Miles de pesos					Valor agregado censal bruto <sup>7/</sup>
			Remuneraciones totales al personal ocupado <sup>5/</sup>	Activos fijos netos <sup>6/</sup>	Formación bruta de capital fijo	Producción bruta total	Insumos totales	
<b>Total</b>								
1988	754 848	2 169 350	7 048 926.6	15 589 095.0	2 447 957.8	166 014 999.2	133 098 835.8	32 916 163.4
1993	1 210 184	3 212 873	29 673 672.8	64 261 149.9	5 447 512.9	593 107 979.6	485 110 061.9	107 997 917.7
1996	1 443 676	3 784 869	76 454 890.0	186 133 888.0	14 882 380.0	609 728 082.0	162 470 338.0	361 267 743.0
<b>Micro</b>								
1988	708 763	1 184 728	925 124.9	5 722 260.7	989 625.1	35 525 313.2	25 908 240.5	9 617 072.7
1993	1 146 752	1 915 013	3 952 135.6	29 370 693.3	1 776 531.9	154 003 160.8	120 515 331.4	33 487 829.4
1996	1 369 476	2 199 368	10 476 389.0	76 786 354.0	3 222 078.0	168 979 303.0	46 556 196.0	122 423 107.0
<b>Pequeña</b>								
1988	35 818	356 966	1 742 174.3	2 646 143.5	504 673.3	40 241 287.1	33 139 790.6	7 101 496.5
1993	50 460	485 777	7 385 628.7	11 447 196.1	984 305.9	143 710 402.3	119 240 392.2	24 470 010.1
1996	56 341	569 259	16 979 289.0	32 978 826.0	3 040 523.0	106 545 396.0	28 722 554.0	77 822 642.0
<b>Mediana</b>								
1988	8 966	350 548	2 344 630.9	2 978 694.6	477 910.9	51 548 023.7	42 639 057.2	8 908 966.5
1993	11 146	431 789	9 831 360.1	11 202 680.3	1 210 798.4	167 091 568.7	139 987 095.5	27 104 473.2
1996	13 539	524 677	22 666 694.0	35 130 717.0	3 533 490.0	118 817 740.0	38 138 082.0	80 679 658.0
<b>Grande</b>								
1988	1 281	277 108	2 036 996.5	4 241 996.2	475 548.5	38 700 375.2	31 411 747.5	7 286 627.7
1993	1 826	380 294	8 504 548.4	12 260 580.2	1 475 676.7	128 302 847.8	105 367 242.8	22 935 605.0
1996	2 318	491 565	25 332 518.0	50 238 089.0	5 196 289.0	109 385 643.0	39 053 507.0	70 332 136.0

<sup>1</sup> Con base en datos de los Censos Económicos de 1988, 1994 y 1998, se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1990. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos: micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se habían extendidos a comercio y servicios. En el sector industrial el estrato micro considera hasta 30 personas ocupadas; el estrato pequeño de 31 a 100 personas ocupadas; el estrato mediano de 101 a 500 personas ocupadas; y el estrato grande de 501 personas ocupadas en adelante.

<sup>2</sup> Para 1988 y 1993 unidades económicas productoras y para 1996 unidades económicas productoras y auxiliares.

<sup>3</sup> Es la suma de los promedios de personal ocupado total remunerado y no remunerado en las unidades económicas. El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que laboró en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año respectivo). El personal remunerado promedio es la suma de los promedios de personal remunerado por unidad económica, y el personal no remunerado promedio es la suma de los promedios de personal no remunerado por las unidades económicas.

<sup>4</sup> Se refiere a todos los pagos en salarios y sueldos realizados por las unidades económicas al personal remunerado durante el año, así como las adiciones a los mismos por concepto de prestaciones sociales y utilidades repartidas.

<sup>5</sup> Es el valor que corresponde al costo de reposición o precio de mercado, de todos aquellos bienes duraderos que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de otros bienes o servicios, cuya vida útil es superior a un año y que eran propiedad de las unidades económicas al 31 de diciembre de cada año censal.

<sup>6</sup> Es el valor que resulta de restar a la producción bruta total el valor de los insumos totales, lo que refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados (riqueza generada). A este valor agregado no se le han deducido las asignaciones efectuadas por depreciación de los activos fijos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Censos Económicos.

## b) Servicios

En servicios no financieros durante los periodos de 1988 a 1993, se registró en el número de unidades económicas de pequeña y mediana empresa un incremento del 41.6% y 56.1% respectivamente; en cuanto al personal ocupado se incrementó en 42.8% y 57%, en remuneraciones 458.8% y 527.6%, en producción 364.2 % y 404.1 % y en valor agregado censal bruto 478.6% y 477% respectivamente a su tamaño anteriormente mencionados.

En los años de 1993 a 1998 el número de unidades económicas de la pequeña y mediana empresa registraron un incremento del 39.4% y 21.6% respectivamente; en cuanto al personal

ocupado se incrementó en 39.7% y 20.9%, en remuneraciones 197.1% y 158.6%, en la parte de producción 202.1% para la pequeña empresa y 165.4% en la mediana y en valor agregado censal bruto creció 189.3% y 143.2%, respectivamente.

**CUADRO N°6**  
**Establecimientos censados por sector según estratos de personas ocupadas y año censal<sup>1</sup>**

Estrato y año	Servicios privados no financieros 2/							
	Unidades económicas censadas	Personal ocupado total (Promedio) <sup>3/</sup>	Miles de pesos					Valor agregado censal bruto <sup>6/</sup>
			Remuneraciones totales al personal ocupado <sup>4/</sup>	Activos fijos netos <sup>5/</sup>	Formación bruta de capital fijo	Producción bruta total	Insumos totales	
<b>Total</b>								
1988	412 571	1 718 810	6 257 829.7	25 812 712.3	2 695 989.3	31 932 577.6	16 368 134.4	15 564 443.2
1993	708 947	2 798 164	37 056 619.1	168 537 164.2	8 848 697.3	164 877 496.9	79 359 606.9	85 517 890.0
1998	938 572	3 920 600	123 947 057.0	450 121 146.0	23 597 793.0	569 379 370.0	288 425 006.0	280 954 364.0
<b>Micro</b>								
1988	402 784	1 040 564	2 027 602.8	10 428 851.8	985 631.9	14 591 146.9	7 443 094.0	7 148 052.9
1993	694 585	1 708 915	9 608 747.4	105 189 427.6	6 585 519.5	80 666 381.9	39 346 408.1	41 319 973.8
1998	919 016	2 244 650	32 461 742.0	270 885 552.0	10 066 293.0	291 116 207.0	157 299 992.0	133 816 215.0
<b>Pequeña</b>								
1988	6 458	198 616	966 124.2	3 047 253.6	624 839.5	4 488 113.7	2 617 071.6	1 871 042.1
1993	9 146	283 683	5 398 583.9	16 822 726.9	1 156 739.1	20 834 072.1	10 007 572.1	10 826 500.0
1998	12 749	396 224	16 038 257.0	44 689 091.0	1 859 058.0	62 944 184.0	31 620 393.0	31 323 791.0
<b>Mediana</b>								
1988	1 961	136 832	799 407.1	1 802 754.8	187 112.9	3 274 326.9	1 803 965.4	1 470 361.5
1993	3 062	214 795	5 017 088.8	11 743 421.6	932 615.7	16 506 902.4	8 022 399.9	8 484 502.5
1998	3 724	259 810	13 208 232.0	24 296 085.0	1 728 215.0	43 805 767.0	23 174 779.0	20 630 988.0
<b>Grande</b>								
1988	1 368	342 798	2 464 695.6	10 533 852.1	898 405.0	9 578 990.1	4 504 003.4	5 074 986.7
1993	2 154	590 771	17 032 199.0	34 781 588.1	173 823.0	46 870 140.5	21 983 226.8	24 886 913.7
1998	3 083	1 019 916	62 238 826.0	110 250 418.0	9 944 227.0	171 513 212.0	76 329 842.0	95 183 370.0

1/ Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999, se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente al personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente solo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. En el sector industrial el estrato micro considera hasta 30 personas ocupadas; el estrato pequeño de 31 a 100 personas ocupadas; el estrato mediano de 101 a 500 personas ocupadas; y el estrato grande de 501 personas ocupadas en adelante.

2/ Para 1989 y 1993 unidades económicas productoras y para 1998 unidades económicas productoras y auxiliares.

3/ Es la suma de los promedios de personal ocupado total remunerado y no remunerado en las unidades económicas. El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que labora en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año respectivo). El personal remunerado promedio es la suma de los promedios de personal remunerado por unidad económica, y el personal no remunerado promedio es la suma de los promedios de personal no remunerado por las unidades económicas.

4/ Se refiere a todos los pagos en salarios y sueldos realizados por las unidades económicas al personal remunerado durante el año, así como las adiciones a los mismos por concepto de prestaciones sociales y utilidades repartidas.

5/ Es el valor que corresponde al costo de reposición o precio de mercado, de todos aquellos bienes duraderos que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de otros bienes o servicios, cuya vida útil es superior a un año y que eran propiedad de las unidades económicas al 31 de diciembre de cada año censal.

6/ Es el valor que resulta de restar a la producción bruta total el valor de los insumos totales, lo que refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados (riqueza generada). A este valor agregado no se le han deducido las asignaciones efectuadas por depreciación de los activos fijos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Censos Económicos.

### c) Manufactura

Este sector durante 1988 a 1993, registró en el número de unidades económicas de pequeña y mediana empresa un incremento del 20.1% y 20.9% respectivamente; en cuanto al personal ocupado se incrementó en 21.3% y 19.3%, en remuneraciones 304.7% y 273.8%, en producción 175.8 % y 174.3% y en valor agregado censal bruto 192.1% y 177.4% respectivamente a su tamaño anteriormente mencionados.

En los años de 1993 a 1998 el número de unidades económicas de la pequeña y mediana empresa registraron un incremento del 8.7% y 19.6% respectivamente; en cuanto al personal ocupado se incrementó en 9.1% y 22.6%, en remuneraciones 137.8% y 153%, en la parte de producción 194.94% para la pequeña empresa y 225.7% en la mediana y en valor agregado censal bruto creció 177.1% y 211.7%, respectivamente.

## CUADRO N°7

### Establecimientos censados por sector según estratos de personas ocupadas y año censal<sup>1</sup>

Estrato y año	Manufacturas <sup>2/</sup>							
	Unidades económicas censadas	Personal ocupado total (Promedio) <sup>3/</sup>	Miles de pesos					Valor agregado censal bruto <sup>6/</sup>
			Remuneraciones totales al personal ocupado <sup>4/</sup>	Activos fijos netos <sup>5/</sup>	Formación bruta de capital fijo	Producción bruta total	Insumos totales	
<b>Total</b>								
1988	138 835	2 640 472	20 950 946.7	138 160 119.2	8 890 403.6	193 441 348.1	124 547 769.2	68 893 578.9
1993	265 427	3 246 042	70 204 955.1	248 934 272.9	18 739 982.9	522 529 933.5	337 108 762.7	185 421 170.8
1998	344 118	4 232 322	199 043 828.0	887 555 618.0	89 363 432.0	1 829 118 882.0	1 248 006 877.0	581 113 005.0
<b>Micro</b>								
1988	127 225	514 911	1 411 579.1	5 172 065.9	742 788.8	13 965 548.4	9 375 941.5	4 589 606.9
1993	251 524	867 963	6 298 445.8	23 975 918.5	1 378 286.1	65 637 280.6	40 386 787.8	25 250 492.8
1998	328 166	1 088 426	16 071 149.0	111 593 262.0	9 291 740.0	262 590 654.0	196 972 821.0	65 617 833.0
<b>Pequeña</b>								
1988	7 004	380 801	2 174 992.2	7 801 370.0	743 121.7	20 051 828.3	13 496 416.7	6 555 411.6
1993	8 414	461 825	8 801 895.9	23 000 456.4	2 007 481.0	55 297 954.0	36 147 541.9	19 150 412.1
1998	9 147	504 111	20 933 430.0	61 633 223.0	5 646 719.0	163 099 557.0	110 019 442.0	53 080 115.0
<b>Mediana</b>								
1988	3 758	805 778	6 646 017.0	28 798 336.2	1 826 107.3	57 645 773.1	36 677 929.8	20 967 843.3
1993	4 542	961 400	24 841 291.7	83 691 376.9	7 290 684.9	158 113 563.8	99 945 465.6	58 168 098.2
1998	5 431	1 178 509	62 839 954.0	277 059 055.0	24 387 401.0	514 952 618.0	333 651 854.0	181 300 764.0
<b>Grande</b>								
1988	848	938 982	10 718 358.4	96 388 347.1	5 578 385.8	101 778 198.3	64 997 481.2	36 780 717.1
1993	947	954 854	30 263 321.7	118 266 521.1	8 063 530.9	243 481 135.1	160 628 967.4	82 852 167.7
1998	1 374	1 461 276	99 199 295.0	437 270 078.0	50 037 572.0	888 475 853.0	607 361 560.0	281 114 293.0

1/ Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999, se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos: micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. En el sector industrial el estrato micro considera hasta 30 personas ocupadas; el estrato pequeño de 31 a 100 personas ocupadas; el estrato mediano de 101 a 500 personas ocupadas; y el estrato grande de 501 personas ocupadas en adelante.

2/ Para 1989 y 1993 unidades económicas productoras y para 1998 unidades económicas productoras y auxiliares.

3/ Es la suma de los promedios de personal ocupado total remunerado y no remunerado en las unidades económicas. El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que laboró en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año respectivo). El personal remunerado promedio es la suma de los promedios de personal remunerado por unidad económica, y el personal no remunerado promedio es la suma de los promedios de personal no remunerado por las unidades económicas.

4/ Se refiere a todos los pagos en salarios y sueldos realizados por las unidades económicas al personal remunerado durante el año, así como las adiciones a los mismos por concepto de prestaciones sociales y utilidades repartidas.

5/ Es el valor que corresponde al costo de reposición o precio de mercado, de todos aquellos bienes duraderos que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de otros bienes o servicios, cuya vida útil sea superior a un año y que eran propiedad de las unidades económicas al 31 de diciembre de cada año censal.

6/ Es el valor que resulta de restar a la producción bruta total el valor de los insumos totales, lo que refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados (riqueza generada). A este valor agregado no se le han deducido las asignaciones efectuadas por depreciación de los activos fijos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Censos Económicos.

En forma general los estratos por establecimiento reportaron una mayor participación en el Distrito Federal y entidades como el Estado de México, Jalisco y Veracruz.

Durante 1988 a 1993 el Distrito Federal observó un crecimiento de 28.3% en la pequeña empresa y la mediana empresa 20.1%, en el Estado de México 51.4% y 33.8% respectivamente, Jalisco 33.6% y 31.4%, Veracruz 34.4% y 28.4% respecto a cada rubro. Y de 1993 a 1998 en el Distrito Federal registró un crecimiento de 6.7% en la pequeña y 5.5% mediana empresa, en cuanto al Estado de México se tuvo 12.5% y 12.6%, en Jalisco 24.3% y 27.5% y Veracruz con 16.8% y 29.3% en cada tamaño mencionado.

Estos estados son los más significativos en cuanto a participación de las PYMES por el número de establecimientos que existieron en cada estado en este periodo.

## CUADRO N°8

### Establecimientos censados por estratos de personas ocupadas y entidad federativa<sup>1</sup>

Entidad federativa	Total			Micro <sup>2/</sup>			Pequeña <sup>2/</sup>			Mediana <sup>2/</sup>			Grande <sup>2/</sup>		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Total	1 308 327	2 187 427	2 729 133	1 240 442	2 095 384	2 619 025	49 527	68 244	80 496	14 808	18 836	22 800	3 550	4 963	6 812
Agascalientes	13 151	24 661	29 498	12 368	23 499	28 033	569	857	1 063	181	252	318	33	53	84
Baja California	24 383	47 200	57 421	21 640	43 546	52 775	2 036	2 745	3 354	589	758	1 027	118	151	265
Baja California Sur	6 787	10 896	13 516	6 288	10 281	12 668	369	476	641	83	111	158	27	28	49
Campeche	9 476	17 232	18 530	9 034	16 664	17 841	351	453	537	80	92	123	11	23	29
Coahuila	31 395	54 093	62 845	28 982	50 972	59 069	1 767	2 351	2 704	522	616	797	124	154	275
Colima	7 626	15 576	17 649	7 214	14 985	16 954	329	475	545	71	101	124	12	15	26
Chiapas	39 124	65 377	84 563	38 064	63 903	82 692	850	1 128	1 487	188	290	340	22	56	44
Chihuahua	35 301	64 172	76 093	32 592	60 433	71 572	1 890	2 796	3 210	633	713	906	186	230	405
Distrito Federal	229 733	304 668	339 057	215 406	286 400	319 476	10 018	12 849	13 714	3 340	4 012	4 233	969	1 407	1 634
Durango	17 123	29 381	35 261	16 052	28 057	33 691	787	1 014	1 117	244	275	369	40	35	84
Guanajuato	61 728	105 753	136 017	58 799	101 594	130 787	2 299	3 276	4 033	545	744	974	85	139	223
Guerrero	33 246	60 140	80 912	32 309	58 786	79 420	673	971	1 102	191	280	287	73	103	103
Hidalgo	22 322	39 183	53 854	21 631	38 111	52 536	493	781	964	172	242	290	26	49	64
Jalisco	92 422	151 625	199 560	86 910	144 253	190 292	4 286	5 724	7 114	1 003	1 318	1 681	223	330	473
México	123 140	226 591	320 680	118 270	219 498	312 620	3 165	4 793	5 394	1 350	1 806	2 033	355	494	633
Michoacán	54 655	94 867	122 334	53 079	92 610	119 411	1 228	1 730	2 277	301	458	548	47	69	98
Morelos	22 299	42 732	53 921	21 576	41 552	52 668	525	864	931	152	244	232	46	72	90
Nayarit	15 169	22 822	26 309	14 650	22 207	25 528	414	489	635	90	107	120	15	19	26
Nuevo León	53 645	89 963	104 007	48 886	83 326	95 805	3 437	4 943	5 884	1 049	1 298	1 757	273	396	561
Oaxaca	39 772	69 008	99 260	38 945	67 784	97 690	632	946	1 224	170	234	289	25	44	57
Puebla	67 534	124 113	153 348	65 368	120 882	149 337	1 590	2 451	2 944	487	647	858	89	133	209
Querétaro	15 176	27 105	34 814	14 298	25 739	33 013	647	1 004	1 264	188	303	421	43	59	116
Quintana Roo	8 071	18 041	25 045	7 363	16 842	23 510	511	875	1 151	138	225	266	59	99	118
San Luis Potosí	29 545	47 895	56 721	28 247	46 067	54 612	985	1 389	1 606	251	364	393	62	75	110
Sinaloa	28 352	49 318	57 261	26 255	46 646	54 093	1 608	2 044	2 406	399	498	620	90	130	142
Sonora	27 645	47 944	60 438	25 186	45 172	56 650	1 782	2 084	2 703	568	559	695	109	129	190
Tabasco	15 320	27 736	36 343	14 568	26 589	34 861	548	863	1 108	164	233	299	40	51	75
Tamaulipas	39 119	65 721	80 428	36 608	62 565	76 398	1 802	2 354	2 927	579	660	869	130	142	234
Tlaxcala	12 573	22 782	33 299	12 298	22 356	32 714	177	290	407	87	125	151	11	11	27
Veracruz	88 469	137 414	169 550	85 353	133 291	164 607	2 346	3 152	3 682	619	795	1 028	151	176	233
Yucatán	27 217	53 599	53 358	25 906	51 731	51 200	999	1 470	1 625	263	320	424	49	78	109
Zacatecas	16 829	29 819	37 241	16 297	29 043	36 302	414	607	743	111	156	170	7	13	26

<sup>1/</sup> Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999; se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. Comprende a los sectores comercio, servicios privados no financieros, manufacturas, minería y extracción de petróleo.

<sup>2/</sup> Para 1988 y 1993 unidades económicas productoras y para 1998 unidades económicas productoras y auxiliares.  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Censos Económicos.

Respecto al personal ocupado en las PYMES, se tiene que de 1988 a 1993 el crecimiento en la pequeña empresa en el Distrito Federal fue de 17.3%, Estado de México 32.5%, en Jalisco 26.5%, y en Nuevo León 31.2%. En la mediana empresa el Distrito Federal mostró un crecimiento de 7.9%, Estado de México 17.1%, Jalisco 33.7% y Nuevo León 28.4%.

Ya para los años de 1993 a 1998, las pequeñas empresas en el Distrito Federal crecieron 6.9%, Estado de México 6.8%, Jalisco 29.1% y en Nuevo León 28.4%. En cuanto a las medianas empresas el Distrito Federal registró un incremento de 3%, Estado de México 9.9%, Jalisco 24.5%, y Nuevo León 34.4%. Estos estados fueron los que tuvieron el mayor número de personal ocupado a nivel Nacional.

**CUADRO N°9**  
**Personal ocupado en establecimientos censados y entidad federativa<sup>1</sup>**

Entidad federativa	Total			Micro			Pequeña			Mediana			Grande		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
<b>Total</b>	<b>6 681 484</b>	<b>9 351 330</b>	<b>12 046 801</b>	<b>2 753 241</b>	<b>4 508 317</b>	<b>5 547 683</b>	<b>949 393</b>	<b>1 242 997</b>	<b>1 483 203</b>	<b>1 320 224</b>	<b>1 625 293</b>	<b>1 985 228</b>	<b>1 658 626</b>	<b>1 974 723</b>	<b>3 030 487</b>
Aguascalientes	72 226	113 324	159 115	29 208	53 623	64 292	12 286	15 564	20 566	17 093	22 850	31 659	13 639	21 287	42 598
Baja California	193 609	313 470	470 246	65 211	117 331	141 981	35 465	51 285	62 961	56 439	80 260	116 228	36 494	64 594	149 076
Baja California Sur	31 654	45 079	66 603	14 769	23 807	31 240	5 722	7 528	9 826	4 905	7 446	9 687	6 258	6 298	15 850
Campeche	39 740	55 720	67 657	19 392	32 597	36 889	5 548	7 031	8 928	5 000	4 634	6 735	9 800	11 458	15 105
Coahuila	231 502	304 342	420 166	70 422	117 911	134 291	31 349	39 906	50 323	46 235	54 757	79 194	83 496	91 768	156 358
Colima	32 762	50 204	61 738	17 407	32 162	38 451	5 038	7 197	8 876	4 632	6 269	7 466	5 685	4 576	6 945
Chiapas	99 561	160 746	198 618	70 710	113 922	146 155	11 470	15 871	20 867	10 142	14 834	16 536	7 239	16 119	15 060
Chihuahua	320 713	423 705	623 387	80 478	138 050	165 344	33 054	48 673	54 488	66 737	79 739	87 237	140 444	157 243	316 318
Distrito Federal	1 373 241	1 755 399	1 979 742	505 098	679 487	751 762	220 459	258 598	276 593	289 852	312 668	322 100	357 832	504 646	629 287
Durango	96 300	130 741	172 596	36 665	59 899	70 261	17 396	21 778	23 113	27 118	30 022	39 363	15 121	19 042	39 859
Guanajuato	274 745	411 021	560 350	137 589	229 187	300 184	46 441	63 046	82 201	51 871	68 435	94 241	38 844	50 353	83 724
Guerrero	105 162	167 996	208 502	60 877	111 345	148 311	10 888	14 418	17 152	11 750	16 378	17 761	21 647	25 855	25 278
Hidalgo	96 960	141 667	183 483	42 939	74 674	99 341	10 916	17 297	19 679	18 207	23 196	30 027	24 898	26 500	34 436
Jalisco	462 776	657 869	914 558	210 420	345 105	452 631	79 886	101 065	130 530	81 441	108 899	135 559	91 029	102 800	195 838
México	684 137	979 698	1 225 008	240 203	439 120	596 011	84 661	112 190	119 874	187 932	220 059	241 802	171 341	208 329	267 321
Michoacán	178 582	260 560	337 194	112 141	184 979	238 663	19 645	26 425	34 947	21 310	31 680	35 026	25 486	17 476	28 558
Morelos	85 820	142 304	164 352	43 892	85 278	95 579	9 559	15 187	17 512	14 334	17 921	17 506	18 035	23 918	28 076
Nayarit	50 180	65 347	72 971	32 753	45 294	50 863	6 251	6 870	8 820	5 874	7 641	6 662	5 302	5 542	6 626
Nuevo León	418 940	575 432	770 172	128 374	207 030	244 570	70 716	92 809	110 770	90 246	115 859	155 709	129 604	159 734	259 123
Oaxaca	103 538	160 387	218 614	67 555	116 055	164 113	9 392	13 970	18 101	11 825	14 301	16 927	14 766	16 061	19 473
Puebla	251 245	404 066	537 769	128 631	238 163	287 116	34 094	50 145	63 564	45 152	62 185	87 938	43 368	53 573	99 151
Querétaro	92 092	137 303	197 087	31 840	59 578	75 031	12 728	18 587	24 787	21 506	32 793	46 305	26 018	26 345	50 964
Quintana Roo	50 279	87 081	118 212	19 099	39 511	56 501	8 540	13 774	17 748	6 853	12 894	14 127	15 787	20 902	29 836
San Luis Potosí	131 349	180 764	216 947	58 225	94 416	110 686	17 338	22 944	28 168	24 605	31 894	35 529	31 181	31 510	42 564
Sinaloa	133 735	198 450	234 616	63 032	105 474	121 771	23 779	29 216	35 721	24 217	28 526	35 028	22 707	35 234	42 096
Sonora	181 152	238 614	339 076	62 583	105 111	128 948	26 728	32 219	45 217	43 939	47 508	65 462	47 902	53 776	99 449
Tabasco	76 409	101 472	132 191	30 541	54 980	70 806	7 059	12 071	15 790	8 736	13 408	16 422	30 073	21 013	29 173
Tamaulipas	241 291	322 632	437 466	84 735	137 263	164 591	29 510	38 234	48 901	41 807	55 381	78 497	85 239	91 754	145 477
Tlaxcala	45 891	71 200	109 717	21 283	39 825	58 957	4 806	7 957	9 891	13 228	18 677	24 849	6 574	4 741	16 020
Veracruz	369 745	442 851	541 979	176 062	266 139	319 929	35 232	47 368	57 994	40 536	49 649	65 204	117 915	79 705	98 852
Yucatán	106 355	172 483	201 857	58 483	105 983	108 940	17 288	25 483	28 575	19 844	23 875	35 281	10 740	17 142	29 061
Zacatecas	49 793	79 403	104 612	32 624	55 018	67 796	6 149	8 301	10 720	6 858	10 655	13 161	4 162	5 429	12 935

1/ Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999; se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. Se refiere al personal ocupado promedio, que es la suma de los promedios de personal ocupado total remunerado y no remunerado en las entidades económicas. El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que laboró en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año respectivo). El personal remunerado promedio es la suma de los promedios de personal remunerado por unidad económica, y el personal no remunerado promedio es la suma de los promedios de personal no remunerado por las unidades económicas. Comprende a los sectores comercio, servicios privados no financieros, manufacturas, minería y extracción de petróleo.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Censos Económicos.

Se puede observar en el siguiente cuadro que el mayor rubro dentro del sector manufacturero, es el subsector de productos alimenticios, bebidas y tabaco con una cantidad de 1,037 unidades económicas en 1988, 1,337 en 1993 y en 1998 de 1,361. En la mediana empresa en 1988 el número de unidades económicas fue de 633, en 1993 con 784 y en 1998 con 802. En segundo lugar en unidades económicas lo ocupó el subsector de Productos metálicos, maquinaria y equipo con 1,610 en 1988, 1,869 en el año de 1993 y 1,861 en 1998 en la pequeña empresa. En cuanto a la mediana durante 1988 se registró 993 unidades, en 1993 1,211 y en 1998 1,331.

**Cuadro N° 10**  
***Establecimientos censados y valor de los productos elaborados del sector manufacturero por estratos de personas ocupadas, según subsector de actividad*** <sup>1/</sup>

Subsector	Total			Micro			Pequeña			Mediana			Grande		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
<b>Unidades económicas</b>															
<b>Total</b>	138 835	265 427	344 118	127 225	251 524	328 166	7 004	8 414	9 147	3 758	4 542	5 431	848	947	1 374
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	50 454	91 932	117 616	48 588	89 600	115 239	1 037	1 337	1 361	633	784	802	196	211	214
Textil, vestido y cuero	16 621	44 126	55 252	14 088	41 060	50 989	1 513	1 953	2 496	817	1 007	1 491	103	106	276
Industria de la madera	15 951	31 606	43 283	15 137	30 745	42 386	606	646	647	193	205	233	15	10	17
Papel y prod. de papel, imprentas y editoriales	7 762	15 049	19 513	7 006	14 037	18 384	452	644	698	274	334	391	30	34	40
Sust. químicas, derivados del petróleo, carbón, hule y plástico	4 948	7 091	10 751	3 250	5 093	8 370	1 036	1 232	1 414	560	645	821	102	121	146
Minerales no metálicos	14 343	24 361	30 306	13 783	23 630	29 602	376	496	467	132	193	194	52	42	43
Indust. metálicas básicas	871	321	306	579	131	165	162	80	54	93	85	67	37	25	20
Prod. metálicos, maq. y equipo	26 414	46 246	60 221	23 505	42 774	56 431	1 610	1 869	1 861	993	1 211	1 331	306	392	598
Otras indust. manufact.	1 471	4 695	6 870	1 289	4 454	6 600	112	157	149	63	78	101	7	6	20
<b>Valor de los productos elaborados (Miles de pesos)</b>															
<b>Total</b>	177 646 874.7	482 154 705.4	1 649 677 041.0	12 941 523.7	62 244 787.5	246 102 834.0	18 253 842.0	50 484 740.9	148 233 373.0	52 728 317.4	143 061 226.2	462 696 917.0	93 723 191.6	226 363 950.8	792 643 917.0
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	38 127 558.0	119 162 335.5	359 016 376.0	4 756 098.9	20 252 005.4	69 680 807.0	4 971 660.8	13 981 557.0	35 491 241.0	13 326 067.1	41 705 100.2	121 676 410.0	15 073 731.2	43 223 672.9	132 167 918.0
Textil, vestido y cuero	13 139 985.3	33 329 869.3	105 249 505.0	1 545 107.6	6 544 303.7	24 876 119.0	2 344 859.3	7 361 219.5	18 109 356.0	5 351 533.1	13 059 623.1	36 461 126.0	3 898 485.3	6 364 723.0	25 802 904.0
Industria de la madera	3 082 366.9	8 481 307.3	25 992 707.0	933 920.7	3 625 798.0	10 016 617.0	788 488.2	2 027 866.0	5 902 285.0	1 007 607.1	2 530 159.3	7 858 337.0	352 350.9	297 464.0	2 215 468.0
Papel y prod. de papel, imprentas y editoriales	9 494 320.6	24 408 950.1	72 141 913.0	814 583.6	4 629 502.6	11 508 885.0	1 194 403.4	3 737 678.6	8 361 673.0	4 773 445.2	9 930 472.5	37 283 905.0	2 711 888.4	6 111 296.4	14 987 450.0
Sust. químicas, derivados del petróleo, carbón, hule y plástico	48 966 199.2	120 145 024.0	393 392 057.0	1 603 487.0	12 789 202.6	36 462 599.0	4 138 211.3	10 391 926.4	39 210 402.0	13 411 134.1	29 310 040.5	100 866 307.0	29 813 366.8	67 653 854.5	216 852 749.0
Minerales no metálicos	8 313 555.4	23 585 542.9	74 188 417.0	805 615.5	3 764 022.4	12 206 908.0	830 673.6	2 847 407.0	7 945 333.0	2 046 897.2	7 756 668.7	32 069 096.0	4 630 369.1	9 217 444.8	21 967 080.0
Indust. metálicas básicas	13 219 810.4	30 173 195.9	106 536 134.0	201 972.5	455 332.6	5 252 632.0	607 118.2	1 107 827.5	4 012 078.0	1 999 377.5	11 516 874.9	33 312 817.0	10 411 342.2	17 093 160.9	63 958 607.0
Prod. metálicos, maq. y equipo	42 602 298.2	120 327 453.5	505 888 636.0	2 160 379.2	9 391 663.3	74 376 763.0	3 242 379.4	8 598 541.1	28 166 908.0	10 485 934.7	26 374 892.3	90 424 780.0	26 713 604.9	75 962 356.8	312 920 185.0
Otras indust. manufact.	700 780.7	2 541 026.9	7 271 296.0	120 358.7	792 956.9	1 721 504.0	136 047.8	430 697.8	1 034 097.0	326 321.4	877 394.7	2 744 139.0	118 052.8	439 977.5	1 771 556.0

<sup>1/</sup> Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999; se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. En el subsector manufacturero el estrato micro considera hasta 30 personas ocupadas; el estrato pequeño de 31 a 100 personas ocupadas; el estrato mediano de 101 a 500 personas ocupadas; y el estrato grande de 501 personas ocupadas en adelante.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Censos Económicos.

El personal ocupado dentro de la pequeña y mediana empresa en los años de 1988 a 1998 el de mayor rubro lo registró el subsector textil, vestido y cuero, seguido por productos metálicos, maquinaria y equipo como se puede observar.

## Cuadro N° 11

### Personal ocupado y formación bruta de capital fijo del sector manufacturero por estratos de personas ocupadas, según subsector de actividad <sup>1/</sup>

Subsector	Total			Micro			Pequeña			Mediana			Grande		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
<b>Personal ocupado</b>															
<b>Total</b>	2 640 472	3 246 042	4 232 322	514 911	867 963	1 088 426	380 801	461 825	504 111	805 778	961 400	1 178 509	938 982	954 854	1 461 276
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	543 703	704 317	791 297	164 899	273 796	334 241	55 583	73 184	74 180	139 160	175 448	181 353	184 061	181 889	201 523
Textil, vestido y cuero	423 323	547 290	894 005	68 297	136 634	187 931	88 933	107 593	137 688	169 484	206 662	317 991	96 609	96 401	250 395
Industria de la madera	135 365	168 023	213 998	55 605	91 780	118 923	32 139	32 187	34 886	34 633	34 693	47 420	12 988	9 363	12 769
Papel y prod. de papel, imprentas y editoriales	141 401	197 371	222 609	34 094	65 719	77 039	24 745	36 753	38 157	56 438	67 033	78 291	26 124	27 866	29 122
Sust. químicas, derivados del petróleo, carbón, hule y plástico	354 938	380 140	479 855	33 522	45 827	63 147	56 591	68 321	79 995	120 528	133 110	171 487	144 297	132 882	165 226
Minerales no metálicos	150 907	183 868	200 643	49 045	79 570	91 517	21 072	26 434	24 582	29 976	39 820	41 122	50 814	38 044	43 422
Indust. metálicas básicas	100 430	59 045	44 981	5 504	1 479	1 593	9 288	4 661	3 218	19 914	18 928	15 182	65 724	33 977	24 988
Prod. metálicos, maq. y equipo	759 296	962 060	1 318 808	97 782	158 496	194 393	86 245	104 465	102 836	223 043	269 798	304 066	352 226	429 301	717 513
Otras indust. manufact.	31 109	43 928	66 126	6 163	14 662	19 642	6 205	8 227	8 569	12 602	15 908	21 597	6 139	5 131	16 318
<b>Formación bruta de capital fijo (Miles de pesos)</b>															
<b>Total</b>	8 890 403.6	16 739 982.9	89 363 432.0	742 788.8	1 378 286.1	9 291 740.0	743 121.7	2 007 481.0	5 646 719.0	1 826 107.3	7 290 684.9	24 387 401.0	5 578 365.8	8 063 530.9	50 037 572.0
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	998 526.2	4 048 530.8	11 153 700.0	193 848.7	414 080.8	1 137 557.0	141 883.6	426 165.3	875 336.0	305 342.8	1 460 021.7	3 857 356.0	357 451.1	1 748 263.0	5 283 451.0
Textil, vestido y cuero	599 280.2	1 084 486.3	6 076 371.0	98 209.7	106 130.6	1 061 336.0	82 524.8	198 793.8	592 018.0	222 155.7	513 226.4	2 513 140.0	196 390.0	266 335.5	1 909 877.0
Industria de la madera	146 595.2	196 315.4	846 063.0	67 369.4	84 089.7	181 417.0	40 843.5	51 638.4	130 122.0	29 228.0	73 442.2	347 415.0	9 154.3	-12 854.9	187 109.0
Papel y prod. de papel, imprentas y editoriales	347 424.3	2 110 924.1	4 064 873.0	59 566.3	164 631.3	635 122.0	51 615.4	174 631.9	454 271.0	176 837.7	1 460 971.2	1 873 066.0	59 404.9	310 689.7	1 102 414.0
Sust. químicas, derivados del petróleo, carbón, hule y plástico	2 989 333.2	3 810 842.9	32 266 020.0	93 362.5	208 094.1	2 213 645.0	141 444.6	625 533.5	2 035 331.0	500 255.1	1 181 056.9	6 349 733.0	2 254 271.0	1 796 158.4	21 667 311.0
Minerales no metálicos	434 379.2	1 619 889.1	5 609 796.0	56 360.3	122 651.2	440 081.0	76 508.2	98 086.6	337 236.0	81 190.1	545 010.9	3 433 520.0	220 320.6	854 140.4	1 398 959.0
Indust. metálicas básicas	1 377 995.7	1 563 854.2	4 999 774.0	11 158.8	23 757.6	552 360.0	41 274.3	105 171.5	162 933.0	71 885.4	894 873.8	1 870 337.0	1 253 677.2	540 051.3	2 414 154.0
Prod. metálicos, maq. y equipo	1 941 482.2	4 207 132.0	24 017 411.0	155 380.6	238 763.0	3 031 436.0	158 978.8	309 546.1	979 114.0	402 883.3	1 129 094.3	4 054 406.0	1 224 239.5	2 529 728.6	15 952 455.0
Otras indust. manufact.	55 387.4	98 008.1	329 424.0	7 532.5	16 087.8	38 796.0	8 048.5	17 913.9	80 358.0	36 329.2	32 987.5	88 428.0	3 477.2	31 018.9	121 842.0

<sup>1/</sup> Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999; se adoptan los criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa solamente en el personal ocupado, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el personal ocupado y las ventas netas. En la conformación de los estratos micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de personas ocupadas difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. En el subsector manufacturero el estrato micro considera hasta 30 personas ocupadas; el estrato pequeño de 31 a 100 personas ocupadas; el estrato mediano de 101 a 500 personas ocupadas; y el estrato grande de 501 personas ocupadas en adelante. Se refiere al personal ocupado promedio, que es la suma de los promedios del personal ocupado total remunerado y no remunerado en las entidades económicas. El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que laboró en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año res-

## CAPITULO IV

### El desarrollo de las PYMES en México ante el reto global 2000-2010

#### 4.1 Diagnóstico de las PYMES en el siglo XXI

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), han tenido dificultades que afrontar a lo largo del tiempo, pero en la década del 2000 al 2010, se consideran como el motor primordial de la economía nacional sobre todo en la generación de empleos, teniendo así una relevancia mayor a la de otros años, sobre todo en el impacto regional y de ingresos.

En el siguiente cuadro se puede observar como el sector servicios, comercio e industria manufacturera tienen el 97.2 % de las unidades económicas de diferentes tamaños, así como el personal ocupado con un porcentaje del 88.8% del total nacional.

**Cuadro N°12**  
**Unidades económicas y personal ocupado total\***  
**por actividad económica, 2003**

Actividad económica	Unidades económicas		Personal ocupado total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>Total nacional**</b>	<b>3 005 157</b>	<b>100.0</b>	<b>16 239 536</b>	<b>100.0</b>
Servicios	1 013 743	33.7	5 215 808	32.1
Comercio	1 580 587	52.6	4 997 366	30.8
Industrias manufactureras	328 718	10.9	4 188 579	25.9
Construcción	13 444	0.4	652 387	4.0
Transportes correos y almacenamiento	41 899	1.4	634 940	3.9
Electricidad agua y gas	2 437	0.1	221 335	1.4
Pesca y acuicultura animal	21 252	0.7	196 481	1.2
Minería	3 077	0.1	122 640	0.8

**Fuente:** INEGI, "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los establecimientos", Censos económicos 2004. [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx).

\*El personal ocupado total comprende tanto al personal dependiente de la razón social como al no dependiente de la misma

\*\*Los totales nacionales excluyen sector agropecuario, gobierno, asociaciones religiosas y organizaciones extraterritoriales.

Notas: Las actividades económicas se ordenaron de acuerdo con la cantidad de personal ocupado total. En este cuadro la suma de los porcentajes puede no sumar cien por ciento debido al factor de redondeo

Las anteriores cifras engloban a una serie de unidades económicas de diversos tamaños y por ello es importante puntualizar que es una PYME, con el fin de entender el procedimiento que se seguirá en este trabajo, aunque se mencionó que no existe una especificación universal, en México se determina de acuerdo a cada institución encargada de las pequeñas y medianas empresas (ver anexo 7).

Asimismo se observa que la actividad comercial es la que concentra el 52.6% del total de las unidades económicas aunque sólo ocupa el 30.8% del personal ocupado total; contrariamente a la minería, pesca, electricidad, gas y agua; quienes registraron los porcentajes más bajos en ambos rubros.

La estratificación para las PYMES publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002, hace referencia exclusiva al número de empleados que se tiene en cada una de las empresas según su tamaño, por lo que instituciones como INEGI manejan en sus estadísticas este criterio como básico.

En el caso de la SE, en junio de 2009 publicó una nota informativa en donde señala que modificó su clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMES), por lo cual, además de considerar el número de trabajadores de cada unidad productiva, también se integra un criterio de ventas anuales.<sup>37</sup>

La clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009. Establece que el tamaño de la empresa se determinará con la siguiente fórmula:

$$\text{Tope Máximo Combinado} = (\text{Trabajadores}) 10\% + (\text{Ventas Anuales}) 90\%$$

Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

Durante el mandato del Presidente Vicente Fox Quezada, se planteó en el “Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006)”<sup>38</sup> como prioridad en la parte de política económica que se tendría un crecimiento sostenido y dinámico que permitiera crear los empleos que demandarían los millones de jóvenes que se incorporarán al mercado de trabajo los próximos años. Un crecimiento que permitiera abatir la pobreza y que impulsara la iniciativa de todos los mexicanos. Un crecimiento que avance en la igualdad de oportunidades entre regiones, empresas y hogares, y permitiera contar con recursos suficientes y canalizarlos para combatir los rezagos y financiar proyectos para el desarrollo.

---

<sup>37</sup> [www.impreso.milenio.com](http://www.impreso.milenio.com) “Modifica economía concepto de pymes”, en la sección de negocios publicada el 1 de julio de 2009.

<sup>38</sup> <http://pnd.fox.presidencia.gob.mx>, “Política económica”, tomado el 13 de septiembre de 2011.

## CUADRO N°13

### Clasificación de empresas por sector económico, según número de empleados y ventas anuales

Tamaño de la empresa	Sector económico								
	Clasificación según número de empleados y ventas anuales								
	Industria			Comercio			Servicios		
	Número de empleados	Ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado (mdp)	Número de empleados	Ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado (mdp)	Número de empleados	Ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado (mdp)
<b>MICRO</b>	de 0 a 10	por 4	4.6	de 0 a 11	por 4	4.6	de 0 a 12	por 4	4.6
<b>PEQUEÑA</b>	de 11 a 50	de 4.01 hasta 100	95	de 11 a 30	de 4.01 hasta 100	93	de 11 a 50	de 4.01 hasta 100	95
<b>MEDIANA</b>	de 51 a 250	de 100 hasta 250	250	de 31 a 100	de 100 hasta 250	235	de 51 a 100	de 100 hasta 250	235

**Fuente:** Elaboración propia con base en INEGI censos económicos 2004, el periódico Milenio online y el Diario Oficial de la Federación.

Así durante este período se mencionó con mayor fuerza la clasificación de empresas llamadas PYMES, la cual fue una de las prioridades anunciadas en este periodo, sugiriendo crear una infraestructura pública y servicios para apoyar y facilitar la incorporación de las pequeñas y medianas empresas a la globalización y a la nueva economía competitiva.

Se establecen reformas estructurales necesarias para lograr la mayor eficacia en los sectores clave de la economía; impulsando el fortalecimiento del mercado interno; impulsando la inversión privada en materia de infraestructura; promoviendo el desarrollo de capacidades empresariales mediante programas de capacitación, asesoría técnica y educación para el trabajo; promoviendo una nueva cultura laboral, implantando programas de promoción, financiamiento y capacitación para la inserción ventajosa del país en el proceso de globalización; con apoyos a los emprendedores para desarrollar sus proyectos productivos con sistemas de financiamiento y mecanismos de asesoría adecuados a sus necesidades y características.

Aunque no se cumplieron con todas las metas establecidas al principio de este mandato, si se logró tener una visión de lo que se requiere para ser un emprendedor, así como las bases para impulsar a las pequeñas y medianas empresas, por medio de programas de financiamiento y apoyo, se obtuvieron los siguientes resultados.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> <http://www.eclac.org>, CEPAL, tomado el 20 de septiembre de 2011.

## CUADRO N°14

### Unidades económicas y personal ocupado en México 1998 y 2003

Año	Unidades económicas	Participación manufacturas, comercio y servicio (porcentajes)	Personal ocupado total	Participación manufacturas, comercio y servicio (porcentajes)
1998	3 500 000	91,4	17 100 000	74,6
2003	4 290 108	97,3	16 239 536	88,7

Fuente: INEGI, censos económicos 2004.

En el cuadro anterior se puede ver un crecimiento del 22.57% en el 2003 con respecto a 1998, en el número de unidades económicas de los tres sectores mencionados, aunque en la parte de personal ocupado sufrió una caída de -5%.

Por lo que a continuación se realizará un análisis del sector manufacturero, comercio y servicios, que tienen mayor participación económica en el país, dividido en pequeña y mediana empresa para fines de estudio en este trabajo.

#### a) Sector manufacturero

## CUADRO N°15

### Industrias manufactureras

#### Evolución de las unidades económicas por tamaño y personal ocupado 1998 y 2003

Tamaño	Personal ocupado		Crecimiento porcentual	Unidades económicas		Crecimiento porcentual
	1998	2003	%	1998	2003	%
<b>Pequeña</b>	499,473	431,768	-13.6%	22,739	19,754	-13.1
<b>Mediana</b>	916,654	810,095	-11.6%	8,228	7,235	-12.1

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos económicos 1999 y 2004

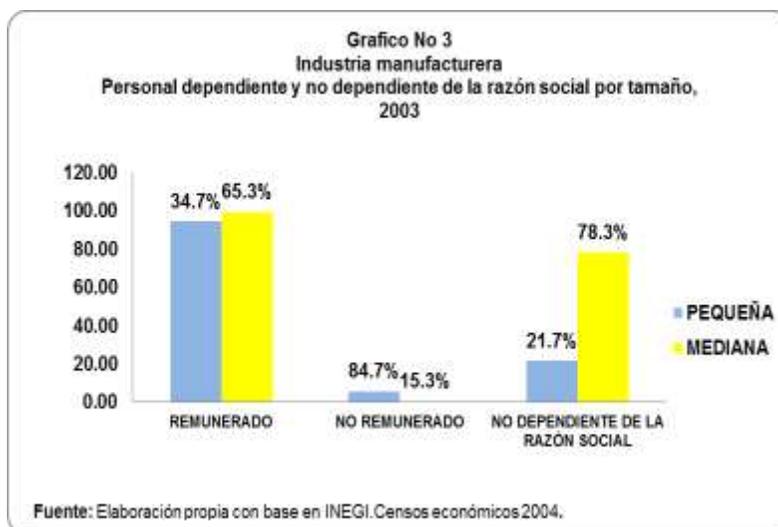
Se puede observar como existe una disminución en el número de unidades económicas para el 2003, decreció la pequeña empresa en -13.1% y la mediana empresa en -12.1%, al igual que el personal ocupado decreció -13.6% y -11.6% respectivamente como se muestra a continuación.

**CUADRO N°16**  
**Industria manufacturera**  
**Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003.**

Tamaño	Personal ocupado total							
	Dependiente de la razón social						No dependiente de la razón social	
	Total		Remunerado		No remunerado			
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>Total</b>	1,141,417	100	1,113,848	100	27,569	100	100,446	100
<b>Pequeña</b>	410,001	35.9	386,654	34.7	23,347	84.7	21,767	21.7
<b>Mediana</b>	731,416	64.1	727,194	65.3	4,222	15.3	78,679	78.3

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos económicos 2004.

De 1, 141,417 total de personal ocupado dependiente de la razón social dentro de las PYMES, en la pequeña empresa el 34.7% es remunerado, el 84.7% es no remunerado. En tanto en la mediana empresa el 65.3% es remunerado, el 15.3% es no remunerado. En tanto que el personal no dependiente de la razón social total de PYMES con 100,446 es de 21.7% y 78.3% en cada tamaño de empresa analizada.



Como se puede observar, en cuanto mayor es el tamaño de la empresa, disminuye el personal no remunerado, como son los propietarios, socios, familiares y otros trabajadores sin pago. Contrariamente en cuanto al personal no dependiente de la razón social en donde puede entrar como personal de outsourcing, aumenta en relación directa con el tamaño de empresa.

En la parte jurídica se tiene que de las 328,718 unidades económicas censadas hasta 2003, comprendiendo la micro, pequeña, mediana y gran empresa. Se registraron 26,989 PYMES de las cuales 19,754 son pequeña empresa y 7,235 son mediana empresa, el resto se encuentran divididas entre la microempresa con 298,678 y gran empresa con 3,051.

Asimismo se desprende que las empresas pequeñas se distribuyen tanto en personas físicas con 38.2% y sociedades mercantiles en 59.9%; mientras que las empresas medianas se concentraron en sociedades mercantiles en un 92.2%, dejando en un porcentaje insignificante las personas físicas, cooperativas y asociaciones, además de los servicios y administración pública.

En la gráfica número 4 se puede observar que cuando aumenta el tamaño de la empresa, disminuye el porcentaje en la categoría jurídica de persona física y se establecen como principal atribución bajo el régimen de sociedad mercantil, tomando como base el absoluto de cada categoría jurídica con respecto al tamaño de cada empresa, teniendo así los siguientes resultados.

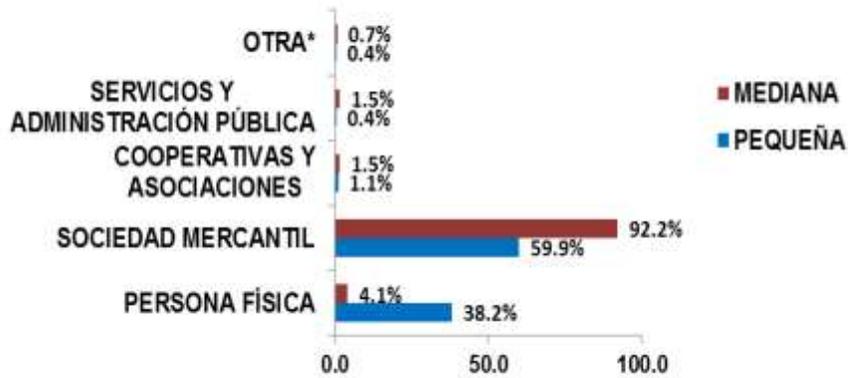
**CUADRO N°17**  
**Industrias manufactureras**  
**Categoría jurídica de las unidades económicas, 2003**

Tamaño	Distribución porcentual											
	Total		Persona física		Sociedad mercantil		Cooperativas y asociaciones		Servicios y administración pública		Otra*	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>Total</b>	26,989	100	7,843		18,503		326		188		130	
<b>Pequeña</b>	19,754	73.2	7,546	38.2	11,833	59.9	217	1.1	79	0.4	79	0.4
<b>Mediana</b>	7,235	26.8	297	4.1	6,671	92.2	109	1.5	109	1.5	51	0.7

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos económicos 2004

Del análisis anterior se desprende que el 29% de la PYMES está conformada como persona física, el 68.6% como sociedad mercantil, 1.2% como cooperativa y asociaciones, 0.7% como servicios y administración pública y el resto por otro tipo jurídico.

**Grafico No 4**  
**Distribución porcentual de la industria manufacturera.**  
**según su categoría jurídica de la pequeña y mediana empresa, 2003.**



\* Sociedades o agrupaciones en general no contempladas anteriormente.  
 Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. censos económicos 2004.

De las anteriores empresas conformadas se puede analizar las diez ramas más importantes dentro de la industria manufacturera dentro de la pequeña y mediana empresa.

Se puede observar en el cuadro de la pequeña empresa que en primer lugar se encuentran las panaderías y tortillerías con un porcentaje del 9%, seguida por la confección de prendas de vestir con 8.9% y en tercera posición la rama de la impresión e industrias conexas con 5.6% de unidades económicas.

Mientras la que aportó mayores remuneraciones fue la rama de confección de prendas de vestir con 1,337 millones de pesos, así como su personal ocupado ocupó el primer lugar con 431,768, mientras el cemento y productos de concreto aportaron un Valor Agregado Censal Bruto mayor a las otras ramas con 4, 472 millones de pesos.

## CUADRO N°18

### Industrias manufactureras Unidades económicas pequeñas Características principales de las diez ramas más importantes, 2003

Rama	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
<b>Total</b>	<b>19 754</b>	<b>100.0</b>	<b>431 768</b>	<b>100.0</b>	<b>20 696</b>	<b>100.0</b>	<b>50 797</b>	<b>100.0</b>	<b>58 614</b>	<b>100.0</b>
Confección de prendas de vestir	1 757	8.9	40 189	9.3	1 337	6.5	2 872	5.7	1 800	2.7
Panaderías y tortillerías	1 781	9.0	33 910	7.9	1 079	5.2	2 014	4.0	1 946	3.3
Impresión e industrias conexas	1 116	5.6	23 145	5.4	1 162	5.6	2 571	5.1	2 941	5.0
Fabricación de calzado	1 012	5.1	23 015	5.3	881	4.3	1 899	3.3	983	1.6
Fabricación de productos de plástico	985	5.0	22 976	5.3	1 157	5.6	3 363	6.6	3 806	6.5
Muebles, excepto de oficina y estantería	1 085	5.5	22 845	5.3	882	4.2	1 857	3.7	1 226	2.1
Estructuras metálicas y herrerías	804	4.1	16 300	3.8	743	3.6	1 744	3.4	1 212	2.1
Industria de las bebidas	755	3.8	15 875	3.7	854	4.1	2 339	4.6	2 494	4.3
Otras industrias manufactureras	723	3.7	15 200	3.5	606	2.9	1 479	2.9	982	1.7
Cemento y productos de concreto	601	3.0	14 005	3.2	1 320	6.4	4 472	8.8	6 406	10.9
<b>Subtotal</b>	<b>10 619</b>	<b>53.8</b>	<b>227 460</b>	<b>52.7</b>	<b>10 001</b>	<b>48.3</b>	<b>24 412</b>	<b>48.1</b>	<b>23 576</b>	<b>40.2</b>
<b>Resto de las ramas</b>	<b>9 135</b>	<b>46.2</b>	<b>204 308</b>	<b>47.3</b>	<b>10 695</b>	<b>51.7</b>	<b>26 385</b>	<b>51.9</b>	<b>35 038</b>	<b>59.8</b>

Nota: las ramas se seleccionaron y ordenaron con base en el personal ocupado total.

Fuente: INEGI. Censos económicos 2004.

En la mediana empresa la confección de prendas de vestir tiene un 10% de unidades económicas, le sigue la fabricación de productos plásticos con 7.7% y tercer lugar con 3.9% muebles, excepto de oficina y estantería, así como fabricación de calzado.

En remuneraciones y Valor Agregado Censal Bruto, tuvo mayor aportación la rama de fabricación de productos de plásticos, con 3,905 millones de pesos y 11,616 millones de pesos respectivamente.

## CUADRO N°19

### Industrias manufactureras Unidades económicas medianas Características principales de las diez ramas más importantes, 2003

Rama	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
<b>Total</b>	<b>7 235</b>	<b>100.0</b>	<b>810 095</b>	<b>100.0</b>	<b>56 318</b>	<b>100.0</b>	<b>154 866</b>	<b>100.0</b>	<b>227 320</b>	<b>100.0</b>
Confección de prendas de vestir	783	10.8	85 833	10.6	2 994	5.3	6 601	4.3	2 887	1.3
Fabricación de productos de plástico	560	7.7	63 286	7.8	3 905	6.9	11 616	7.5	13 412	5.9
Muebles, excepto de oficina y estantería	282	3.9	30 880	3.8	1 361	2.4	2 933	1.9	1 596	0.7
Partes para vehículos automotores	226	3.1	29 287	3.6	2 370	4.2	6 423	4.1	8 785	3.9
Fabricación de calzado	279	3.9	28 706	3.5	1 233	2.2	1 957	1.3	1 201	0.5
Productos de papel y cartón	222	3.1	27 352	3.4	2 203	3.9	6 945	4.5	8 726	3.8
Impresión e industrias conexas	227	3.1	24 330	3.0	1 690	3.0	3 490	2.3	4 432	1.9
Otras industrias manufactureras	226	3.1	23 108	2.9	1 244	2.2	2 386	1.5	1 647	0.7
Industria de las bebidas	190	2.6	21 829	2.7	1 810	3.2	8 063	5.2	7 517	3.3
Fabricación de telas	127	1.8	16 339	2.0	1 054	1.9	1 877	1.2	4 815	2.1
<b>Subtotal</b>	<b>3 122</b>	<b>43.2</b>	<b>350 930</b>	<b>43.3</b>	<b>19 865</b>	<b>35.3</b>	<b>52 292</b>	<b>33.8</b>	<b>55 019</b>	<b>24.2</b>
<b>Resto de las ramas</b>	<b>4 113</b>	<b>56.8</b>	<b>459 165</b>	<b>56.7</b>	<b>36 454</b>	<b>64.7</b>	<b>102 574</b>	<b>66.2</b>	<b>172 301</b>	<b>75.8</b>

Nota: las ramas se seleccionaron y ordenaron con base en el personal ocupado total.

Fuente: INEGI. Censos económicos 2004.

En cuanto a las unidades económicas, entre mayor sea su tamaño mayores serán las remuneraciones por persona que labora en cada estrato, como se puede ver a continuación:

**CUADRO N°20**  
**Industrias manufactureras**  
**Por tamaño y estrato, según personal total ocupado y remuneraciones por persona en miles de pesos, 2003**

Tamaño/Estrato	Personal ocupado total por establecimiento	Remuneraciones por persona en miles de pesos
<b>Pequeña</b>		
11 a 15	13	46.1
16 a 20	18	48.5
21 a 30	25	54.8
31 a 50	39	58.8
<b>Mediana</b>		
51 a 100	72	68.6
101 a 250	158	82.2

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos económicos 2004

Cada empresa enfrenta cambios importantes, en cuanto al nivel tecnológico que deben tener dentro de su entidad, en los censos se puede observar como emplean el internet y equipos de informática cada una de ellas de acuerdo a su tamaño, aunque curiosamente entre mayor es su tamaño menor es el uso del internet y equipo informático, como herramienta dentro de sus procesos.

**CUADRO N°21**  
**Unidades manufactureras**  
**Unidades económicas que emplearon internet y equipo informático en su relación con clientes y proveedores, procesos administrativos y en desarrollo de programas para mejorar procesos, por tamaño según año de inicio de 1991 a 2003.**

Tamaño	Proveedores y clientes	%	Procesos administrativos	%	Desarrollo de programas	%
<b>Pequeña</b>	10,128	59.4	13,866	60.3	5,096	60.5
<b>Mediana</b>	5,866	44.7	6,727	44.9	3,379	42.7

Nota: los porcentajes son en base a los años estudiados, el resto de las unidades iniciaron en años anteriores a 1991.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, censos económicos 2004.

Del cuadro anterior se desprende que las pequeñas y medianas empresas; contrariamente a lo que se piensa, utilizan en mayor porcentaje el internet en comparación con las medianas

empresas, sobre todo en el desarrollo de programas y procesos administrativos, seguidos por proveedores y clientes.

## b) Comercio

**CUADRO N°22**  
**Comercio**  
**Evolución de las unidades económicas por tamaño y personal ocupado**  
**1998 y 2003**

Tamaño	Personal ocupado		Crecimiento porcentual	Unidades económicas		Crecimiento porcentual
	1998	2003	%	1998	2003	%
<b>Pequeña</b>	433,319	557,554	28.6	25,500	33,031	29.5
<b>Mediana</b>	369,448	512,283	38.7	7,294	9,976	36.8

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, censos económicos 2004

El número de unidades económicas creció 29.5% en la pequeña empresa y en la mediana se registró un crecimiento de 36.8%, a partir de 1998 a 2003. En el número de empleados se registró un crecimiento del 28.6% y 38.7% respectivamente. En comparación con las micro y grandes empresas, quienes tuvieron un crecimiento de 8.9% y 60.3% respectivamente de unidades económicas en los mismos años analizados. Así como el personal ocupado con 24.5% en la microempresa y 68.2% en la gran empresa.

Del personal ocupado total dependiente de la razón social dentro de las PYMES, en la pequeña empresa el 52.25% fue remunerado, el 47.75% fue no remunerado. En tanto la mediana empresa el 81.78% es remunerado, el 18.22% es no remunerado. De 145,780 total del personal no dependiente de la razón social en PYMES es de 45.51% y 54.49% respectivamente.

## CUADRO N°23

### Comercio

#### Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003

Tamaño	Personal ocupado total							
	Dependiente de la razón social						No dependiente de la razón social	
	Total		Remunerado		No remunerado			
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>Total</b>	924,057	100	895,593	100	28,464	100	145,780	100
<b>Pequeña</b>	491,213	53.16	467,936	52.25	23,277	81.78	66,341	45.51
<b>Mediana</b>	432,844	46.84	427,657	47.75	5,187	18.22	79,439	54.49

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos económicos 2004.

Del cuadro anterior destaca un porcentaje mayor de personal dependiente de la razón social no remunerado que alcanzó el 81.8%, contra el 18.2% que alcanzó la empresa mediana; mientras que el personal remunerado registró 52.2% y el 47.7% en la pequeña y mediana empresa, respectivamente.



Se puede observar que en cuanto mayor es el tamaño de la empresa, va aumentando el número de personal no dependiente de la razón social. Así como el personal no remunerado disminuye en cuanto el tamaño de la unidad económica se incrementa.

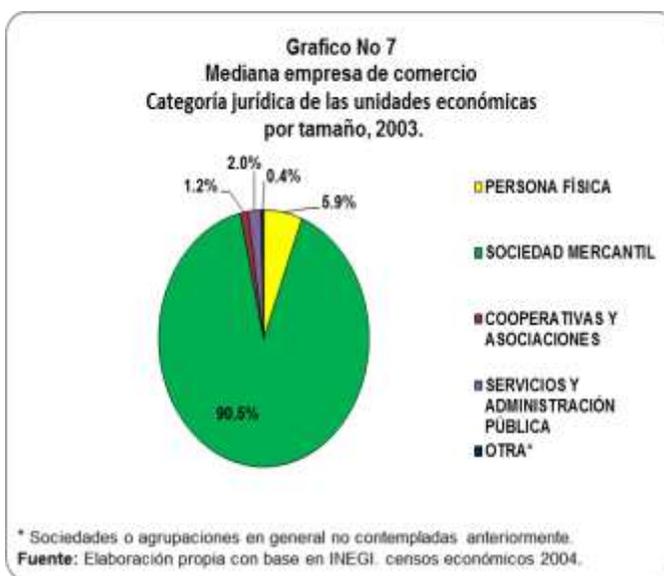
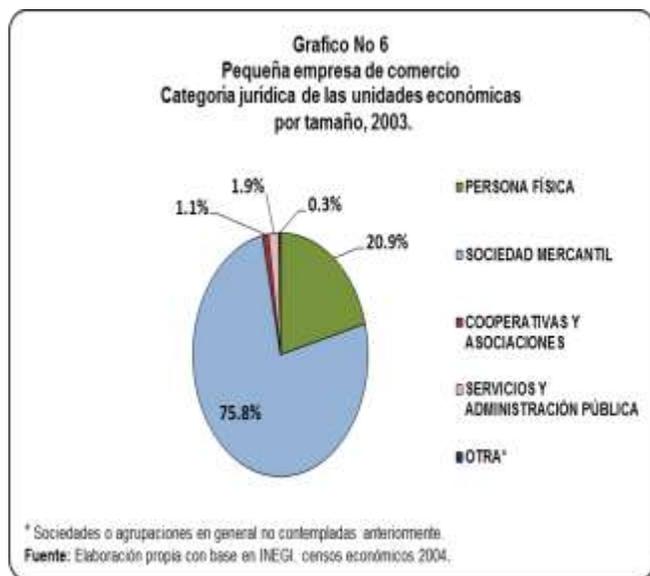
En la parte jurídica dentro del sector comercio se puede observar que de igual forma en cuanto mayor sea el tamaño en este sector, cambia de persona física a sociedad mercantil en un mayor porcentaje.

**CUADRO N°24**  
**Comercio**  
**Categoría jurídica de las unidades económicas, 2003.**

Tamaño	Distribución porcentual											
	Total		Persona física		Sociedad mercantil		Cooperativas y asociaciones		Servicios y administración pública		Otra*	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>total</b>	43,007	100	7,492		34,066		483		827		139	
<b>Pequeña</b>	33,031	76.8	6,903	20.9	25,037	75.8	363	1.1	628	1.9	99	0.3
<b>Mediana</b>	9,976	23.2	589	5.9	9,028	90.5	120	1.2	200	2.0	40	0.4

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos económicos 2004.

Del cuadro anterior se desprende que en el aspecto jurídico, analizado por tamaño, la empresa pequeña prevalecía en un porcentaje mayor en la sociedad mercantil en un 75.8%, siendo aún mayor para la empresa mediana que registró 90.5% en la misma categoría de la sociedad mercantil.



A partir de lo anterior, se puede analizar al comercio con sus diez principales ramas, de acuerdo al número de personal ocupado.

**CUADRO N°25**  
**Comercio**  
**Unidades económicas pequeñas**  
**Características principales de las diez ramas más importantes, 2003**

Rama	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
<b>Total</b>	<b>33 031</b>	<b>100.0</b>	<b>557 554</b>	<b>100.0</b>	<b>25 784</b>	<b>100.0</b>	<b>107 684</b>	<b>100.0</b>	<b>45 564</b>	<b>100.0</b>
Al por mayor de materias primas para la industria	4 145	12.5	69 726	12.5	3 735	14.5	17 649	16.4	6 401	14.0
Al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes	3 121	9.4	56 514	10.1	2 362	9.2	10 604	9.8	9 158	20.1
Al por mayor de alimentos y abarrotes	2 805	8.5	50 209	9.0	2 447	9.5	12 521	11.6	4 424	9.7
Al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	2 373	7.2	38 613	6.9	1 770	6.9	5 857	5.4	2 365	5.2
Al por menor de alimentos	2 104	6.4	33 909	6.1	1 034	4.0	4 801	4.5	2 871	6.3
Al por menor de partes y refacciones para automóviles	1 903	5.8	30 867	5.5	1 554	6.0	5 070	4.7	2 089	4.6
Al por menor de artículos para el cuidado de la salud	1 945	5.9	30 114	5.4	1 420	5.5	5 884	5.5	1 238	2.7
Al por menor de muebles para el hogar y otros enseres domésticos	1 790	5.4	29 596	5.3	1 079	4.2	5 192	4.8	1 251	2.7
Al por menor en tiendas de autoservicio	1 552	4.7	24 724	4.4	1 117	4.3	2 895	2.7	1 849	4.1
Al por menor de ropa y accesorios de vestir	1 184	3.6	19 631	3.5	604	2.3	2 846	2.6	1 197	2.6
<b>Subtotal</b>	<b>22 922</b>	<b>69.4</b>	<b>383 903</b>	<b>68.9</b>	<b>17 122</b>	<b>66.4</b>	<b>73 319</b>	<b>68.1</b>	<b>32 842</b>	<b>72.1</b>
<b>Resto de ramas</b>	<b>10 109</b>	<b>30.6</b>	<b>173 651</b>	<b>31.1</b>	<b>8 662</b>	<b>33.6</b>	<b>34 365</b>	<b>31.9</b>	<b>12 722</b>	<b>27.9</b>

Nota: las ramas se seleccionaron y ordenaron con base en el personal ocupado total.

Fuente: INEGI. Censos económicos 2004.

Tal y como se puede observar en la pequeña empresa, en primer lugar el personal ocupado total se tiene al por mayor de materias primas para la industria, seguida por el rubro al por menor de combustibles, aceites y grasas, cuyas cantidades son mayores también en unidades económicas con un 12.5% y 9.4% respectivamente, así como en el porcentaje de remuneraciones al por mayor de materias primas para la industria, que presenta una participación del 14.5% y en valor agregado censal bruto con 16.4% y en segundo lugar se tiene al por mayor de alimentos y abarrotes con 9.5% de remuneraciones y 11.6% en valor agregado censal bruto.

## CUADRO N°26

### Comercio Unidades económicas medianas Características principales de las diez ramas más importantes, 2003

Rama	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
<b>Total</b>	<b>9 976</b>	<b>100.0</b>	<b>512 283</b>	<b>100.0</b>	<b>29 030</b>	<b>100.0</b>	<b>108 806</b>	<b>100.0</b>	<b>46 485</b>	<b>100.0</b>
Comercio al por mayor de alimentos y abarrotes	1 580	15.8	85 814	16.8	6 215	21.4	21 975	20.2	8 085	17.4
Comercio al por mayor de materias primas para la industria	1 068	10.7	52 147	10.2	3 151	10.9	14 428	13.3	5 332	11.5
Comercio al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes	914	9.2	44 287	8.6	1 936	6.7	6 018	5.5	5 573	12.0
Comercio al por mayor de bebidas y tabaco	683	6.8	36 894	7.2	3 050	10.5	12 676	11.6	3 824	8.2
Comercio al por menor en tiendas de autoservicio	645	6.5	36 592	7.1	1 750	6.0	4 600	4.2	3 243	7.0
Comercio al por menor de automóviles y camionetas	557	5.6	34 287	6.7	2 048	7.1	8 739	8.0	3 843	8.3
Comercio al por menor en tiendas departamentales	390	3.9	21 215	4.1	817	2.8	3 794	3.5	1 961	4.2
Comercio al por menor de artículos de ferretería, papelería y vidrios	406	4.1	18 920	3.7	888	3.1	2 919	2.7	1 160	2.5
Comercio al por menor de muebles para el hogar y otros enseres domésticos	381	3.8	18 810	3.7	717	2.5	1 781	1.6	936	2.0
Comercio al por menor de partes y refacciones para automóviles	335	3.4	15 799	3.1	962	3.3	3 366	3.1	1 329	2.9
<b>Subtotal</b>	<b>6 957</b>	<b>69.7</b>	<b>364 765</b>	<b>71.2</b>	<b>21 534</b>	<b>74.2</b>	<b>80 294</b>	<b>73.8</b>	<b>35 286</b>	<b>75.9</b>
Resto de ramas	3 019	30.3	147 518	28.8	7 496	25.8	28 512	26.2	11 199	24.1

Nota: las ramas se seleccionaron y ordenaron con base en el personal ocupado total.

Fuente: INEGI. Censos económicos 2004.

Dentro de las diez ramas en la mediana empresa se tiene en primer lugar del personal ocupado total al comercio al por mayor de alimentos y abarrotes y en segundo lugar comercio al por mayor, en donde también ocupa los mismos lugares en el número de unidades económicas y con remuneraciones de 21.4% y 10.9% respectivamente, al igual que en valor agregado censal bruto con 20.3% y 13.3% en los mismos lugares.

## CUADRO N°27

### Comercio

Por tamaño y estrato, según personal total ocupado y remuneraciones por persona en miles de pesos, 2003.

Tamaño/Estrato	Personal Ocupado total por establecimiento	Remuneraciones por persona en miles de pesos
<b>Pequeña</b>		
11 a 15	13	51.9
16 a 20	18	55.3
21 a 30	25	58.3
<b>Mediana</b>		
31 a 50	39	64.1
51 a 100	70	71

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos económicos 2004.

El estrato cambia en el comercio, por lo que aún se puede observar que cuando aumenta el tamaño de la empresa incrementa el número de personas por establecimiento y por lo tanto la cantidad de remuneraciones por personas aumentan y se ven beneficiados.

En este sector de la economía se observa en cuanto a herramientas tecnológicas como es el uso del internet y equipo informático, se mantiene a la baja en cuanto va aumentando el tamaño de la empresa en los tres sectores analizados.

### CUADRO N°28

#### Comercio

Unidades económicas que emplearon internet y equipo informático en su relación con clientes y proveedores, procesos administrativos y en desarrollo de programas para mejorar procesos, por tamaño según año de inicio de 1991 a 2003.

Tamaño	Proveedores y clientes	%	Procesos administrativos	%	Desarrollo de programas	%
<b>Pequeña</b>	19,924	63.7	27,630	64.7	11,399	66.8
<b>Mediana</b>	7,412	54.3	9,229	55.2	4,798	54.3

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos económicos 2004.

### c) Servicios privados

En el sector servicios se observa que existió un aumento del 23.2% en la pequeña empresa de 1998 a 2003 y en la mediana empresa un incremento del 39.1% en el mismo periodo. Así el personal ocupado para cada una de las empresas se incrementó 24.1% y 40.3% respectivamente a su tamaño y periodo analizado, por lo que al aumentar el tamaño de la entidad se incrementa el número de personas requeridas para el proceso de la empresas.

### CUADRO N°29

#### Servicios privados

Evolución de las unidades económicas y Personal ocupado por tamaño de empresa 1998 y 2003

Tamaño	Personal ocupado		Crecimiento porcentual	Unidades económicas		Crecimiento porcentual
	1998	2003	%	1998	2003	%
<b>Pequeña</b>	724,330	899,134	24.1	35,586	43,835	23.2
<b>Mediana</b>	259,810	364,419	40.3	3,724	5,179	39.1

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, censos económicos 2004

Del total de personal ocupado en las PYMES con 1, 263,553 en el 2003 se puede analizar el siguiente cuadro que divide al personal dependiente de la razón social y el no dependiente de la razón social.

En lo que se refiere al primer caso del personal dependiente de la razón social con un absoluto de 1,091,106, se tiene que el personal remunerado es para la pequeña empresa de 69.23% y para la mediana de 30.77%, en cuanto al personal no remunerado se observa un porcentaje de 93.80% y 6.20% respectivamente .

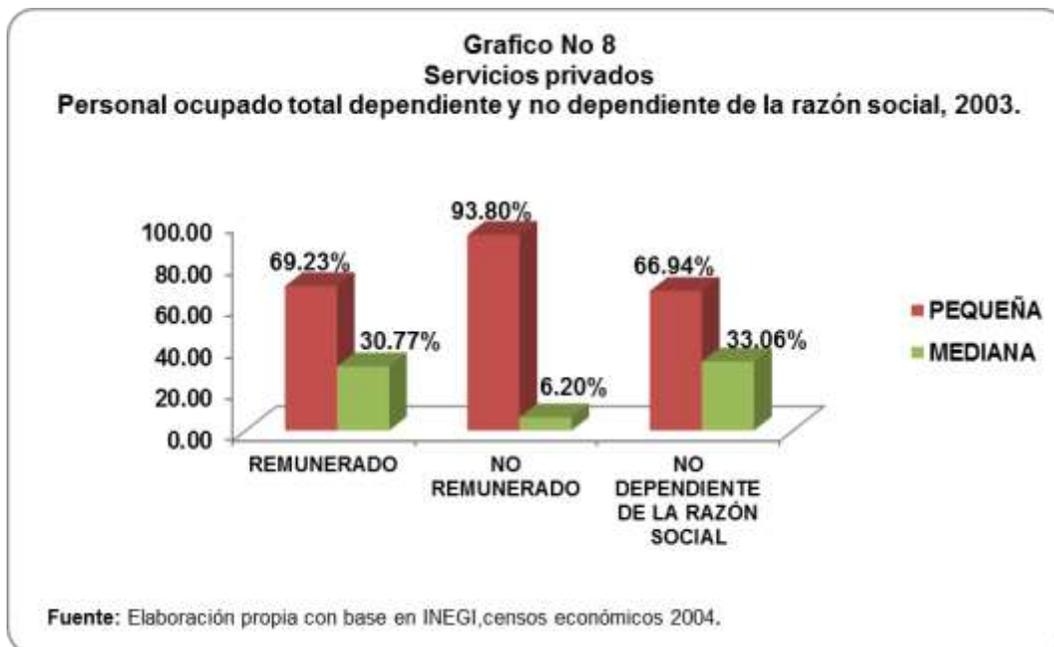
Del personal con 172,447 no dependiente de la razón social total, se encontró que en la pequeña empresa el porcentaje es de 66.94% y la mediana empresa con 33.06%. Aunque dentro de las PYMES se observa que en las cantidades totales hubo un registro mayor en el personal dependiente de la razón social, en la pequeña empresa con 783,703 se obtuvo un porcentaje del 86.21% del total de ese rubro en el personal remunerado y en el caso de la mediana también basada en su total de 307,403 se registró un porcentaje de remuneraciones del 97.67%

**CUADRO N°30**  
**Servicios privados**  
**Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003**

Tamaño	Personal ocupado total							
	Dependiente de la razón social						No dependiente de la razón social	
	Total		Remunerado		No remunerado			
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>Total</b>	1,091,106	100	975,943	100	115,163	100	172,447	100
<b>Pequeña</b>	783,703	71.83	675,677	69.23	108,026	93.80	115,431	66.94
<b>Mediana</b>	307,403	28.17	300,266	30.77	7,137	6.20	57,016	33.06

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, censos económicos 2004

En la siguiente gráfica se muestra los porcentajes del personal ocupado remunerado y no remunerado tanto en la pequeña como en la mediana empresa:



En cuanto a la categoría jurídica de las empresas por tamaño se tiene:

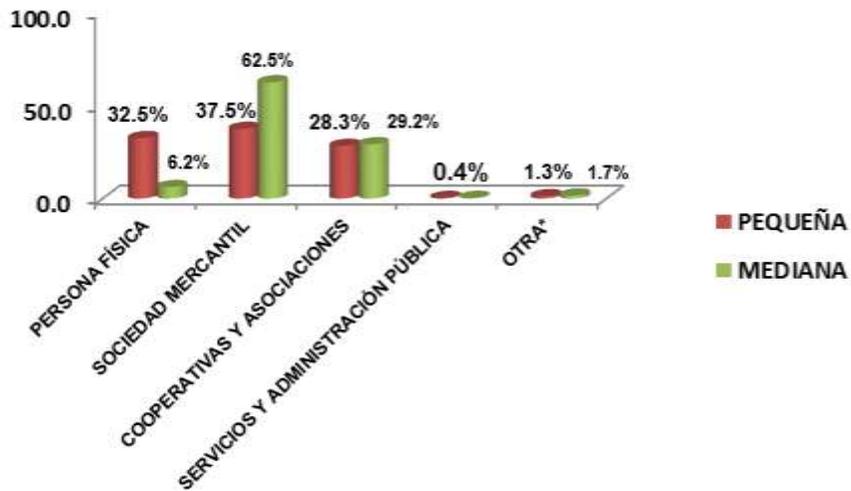
**CUADRO N°31**  
**Servicios privados**  
**Categoría jurídica de las unidades económicas, 2003.**

Tamaño	Distribución porcentual											
	Total		Persona física		Sociedad mercantil		Cooperativas y asociaciones		Servicios y administración pública		Otra*	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<b>Total</b>	49,014	100	9,467		37,914		544		936		152	
<b>Pequeña</b>	43,835	89.4	9,162	32.5	33,227	37.5	482	28.3	833	0.4	132	1.3
<b>Mediana</b>	5,179	10.6	306	6.2	4,687	62.5	62	29.2	104	0.4	21	1.7

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, censos económicos 2004.

Tal y como ya se había señalado, el mayor porcentaje en el cual están conformadas las empresas es en sociedad mercantil, con 37.5% en la pequeña empresa y 62.5% en la mediana empresa, seguidos por las cooperativas y asociaciones en 28.3% y 29.2%; además de las personas físicas con 32.5% y 6.2%, en ambos casos, respectivamente.

**Grafico No 9**  
**servicios privados**  
**categoría jurídica de las unidades económicas**  
**por tamaño, 2003.**



\*Sociedades o agrupaciones en general no contempladas anteriormente  
**Fuente:** Elaboración propia con base en INEGI, censos económicos 2004.

Se puede observar en el renglón de la pequeña empresa, que en primer lugar en personal ocupado total se tiene el servicio de alojamiento temporal y restaurantes, seguido de servicios educativos y en tercer lugar otros servicios, excepto gobierno, cuyas cantidades son mayores también en unidades económicas con 26.1%, 18.3% y 14.8 respectivamente, así como en el porcentaje de remuneraciones se tiene a servicios educativos en primer lugar con 19.4%, seguida de alojamiento temporal y restaurantes con 16.7% y en valor agregado censal bruto el que tuvo mayor aporte fue alojamiento temporal y restaurantes, con el 14.8%, superado únicamente por el rubro de los servicios profesionales, científicos y técnicos con el 16.2%.

**CUADRO N°32**  
**Servicios privados**  
**Unidades económicas pequeñas**  
**Características principales por sector, 2003**

Sector	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
<b>Total</b>	<b>43 835</b>	<b>100.0</b>	<b>899 134</b>	<b>100.0</b>	<b>37 645</b>	<b>100.0</b>	<b>98 977</b>	<b>100.0</b>	<b>103 906</b>	<b>100.0</b>
Alojamiento temporal y restaurantes	11 425	26.1	231 810	25.8	6 296	16.7	14 491	14.6	21 212	20.4
Servicios educativos	8 024	18.3	175 452	19.5	7 298	19.4	11 975	12.1	9 270	8.9
Otros servicios, excepto gobierno	6 475	14.8	123 793	13.8	4 560	12.1	9 057	9.2	11 111	10.7
Servicios profesionales, científicos y técnicos	4 997	11.4	97 856	10.9	6 450	17.1	16 024	16.2	6 868	6.6
Servicios de salud y de asistencia social	4 271	9.7	85 189	9.5	2 225	5.9	3 523	3.6	5 099	4.9
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	2 954	6.7	69 713	7.8	4 838	12.9	10 094	10.2	4 407	4.2
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	1 802	4.1	35 004	3.9	1 398	3.7	11 317	11.4	20 287	19.5
Información en medios masivos	1 503	3.4	32 848	3.7	1 675	4.5	8 370	8.5	16 538	15.9
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	1 400	3.2	27 146	3.0	841	2.2	2 361	2.4	4 722	4.5
Servicios financieros y de seguros	919	2.1	18 351	2.0	1 599	4.2	5 947	6.0	3 632	3.5
Dirección de corporativos y empresas	65	0.1	1 972	0.2	467	1.2	5 818	5.9	759	0.7

Nota: Se ordenaron con base en el personal ocupado total.

Fuente: INEGI. Censos económicos 2004.

Dentro de los sectores analizados en la mediana empresa se tiene en primer lugar del personal ocupado total el alojamiento temporal y restaurantes con el 29.5% y en segundo lugar a servicios educativos con el 21.6%, en donde también ocupa los mismos lugares en el número de unidades económicas y con remuneraciones primer lugar a servicios educativos con 24 % y en segundo lugar a apoyo a los negocios y manejo de desechos con 20.1%, finalmente en el rubro del valor agregado censal bruto destacó el apoyo a los negocios con 16.6%, seguido por los servicios financieros con el 15.4%; asimismo en total de activos fijos destacó la información en medios masivos con el 25.3%.

En los estratos por unidad económica se tiene que al igual que en los anteriores sectores de comercio y manufactura, en servicios también existe una relación directamente proporcional, ya que en cuanto aumenta el tamaño de la empresa se incrementa la cantidad de remuneraciones por persona.

**CUADRO N°33**  
**Servicios privados**  
**Unidades económicas medianas**  
**Características principales por sector, 2003**

Sector	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
<b>Total</b>	<b>5 179</b>	<b>100.0</b>	<b>364 419</b>	<b>100.0</b>	<b>21 514</b>	<b>100.0</b>	<b>50 915</b>	<b>100.0</b>	<b>50 919</b>	<b>100.0</b>
Alojamiento temporal y restaurantes	1 524	29.4	107 464	29.5	2 894	13.5	6 676	13.1	9 410	18.5
Servicios educativos	1 115	21.5	78 851	21.6	5 170	24.0	7 709	15.1	5 340	10.5
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	795	15.4	56 450	15.5	4 330	20.1	8 451	16.6	2 853	5.6
Servicios profesionales, científicos y técnicos	466	9.0	32 409	8.9	2 714	12.6	6 136	12.1	3 907	7.7
Otros servicios, excepto gobierno	378	7.3	25 987	7.1	1 335	6.2	2 602	5.1	2 639	5.2
Información en medios masivos	265	5.1	18 738	5.1	1 355	6.3	5 602	11.0	12 900	25.3
Servicios de salud y de asistencia social	222	4.3	15 195	4.2	640	3.0	835	1.6	1 348	2.6
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	138	2.7	9 778	2.7	480	2.2	1 241	2.4	2 946	5.8
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	129	2.5	9 027	2.5	565	2.6	2 883	5.7	7 700	15.1
Servicios financieros y de seguros	104	2.0	7 347	2.0	1 360	6.3	7 828	15.4	1 042	2.0
Dirección de corporativos y empresas	43	0.8	3 173	0.9	671	3.1	953	1.9	834	1.6

Nota: Se ordenaron con base en el personal ocupado total.

Fuente: INEGI. Censos económicos 2004.

Ahora en la actualidad la Secretaría de Economía (SE), tiene a su cargo supervisar los diferentes programas que se desarrollan para las PYMES, como son:<sup>40</sup>

- Programa de centros Pymexporta
- Programa de incubadora de empresas
- Programa de parques industriales
- Programa Nacional de Emprendedores
- Programa Nacional de consultores PYME
- SISTEC (Programa de vinculación con centros de investigación tecnológica por internet)
- Desarrollo de proveedores

Cada uno de estos programas tiene la responsabilidad de asesorar, así como ayudar a mejorar la estructura interna y externa de las empresas. Generando las bases para su desarrollo ante los retos que enfrentan por la globalización.

<sup>40</sup> Programas expuestos en la página: [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx), tomado el 29 de septiembre de 2011.

**CUADRO N°34**  
**Servicios privados**  
**Personal ocupado total y remuneraciones por personas en miles de pesos, 2003.**

<b>Tamaño/Estrato</b>	<b>Personal ocupado total por establecimiento</b>	<b>Remuneraciones por persona en miles de pesos</b>
<b>Pequeña</b>		
11 a 15	13	48.3
16 a 20	18	51.9
21 a 30	25	56.8
31 a 50	39	63.0
<b>Mediana</b>		
51 a 100	70	71.7

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos económicos 2004.

En el ámbito de sus responsabilidades y con el objeto de contribuir al desarrollo económico del país y de acuerdo a lo establecido por el Programa Sectorial, estipulado en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, la Secretaría de Economía lleva a cabo una serie de políticas, programas y acciones que impulsarán la generación de empleos que posicionará a México como un país con una economía altamente competitiva a nivel internacional.

Para esto, se han identificado diez retos y prioridades en los que la institución enfocará sus esfuerzos, los cuales se plantean a continuación:

- 1). Contar con un sistema de apoyo integral a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), que sea referente a nivel internacional y que permita impulsar efectivamente a las empresas y a los emprendedores con proyectos viables que favorezcan la generación de empleos.
  
- 2). Crear un organismo de clase mundial que consolide y articule los esfuerzos del gobierno federal en materia de promoción de exportaciones y de atracción de inversión extranjera directa: "Pro México".
  
- 3). Consolidar un Sistema Nacional de Apertura Rápida de Empresas, que propicie la reducción de trámites y agilice los tiempos de respuesta en la apertura de negocios.

4). Garantizar la aplicación de una política de competencia en los sectores regulados (transportes, telecomunicaciones, energía, financiero) y en otros sectores de la economía, promoviendo mercados más eficientes.

5). Contar con un sistema para incrementar la competitividad de la economía mexicana, logrando una mejoría de México en relación a los indicadores internacionales. El sistema incluye: el Gabinete de Competitividad del Gobierno Federal, los Comités Técnicos de Competitividad del Senado y la Cámara de Diputados, los Comités de Competitividad en las Entidades Federativas y un Consejo de Competitividad con la participación de los diversos agentes económicos.

6). Una economía más competitiva, profundizando y ampliando la red de acuerdos comerciales.

7). Instrumentar políticas para contar con una estructura económica con mayor participación de manufacturas y servicios de alto valor agregado.

8). Promover reformas que detonen la atracción de inversiones, mediante instrumentos modernos de promoción y una regulación más eficiente de la actividad económica; facilitación del comercio exterior, la aplicación de nuevas tendencias para la elaboración de normas y el fortalecimiento del registro federal de trámites y servicios; entre otros.

9). Establecer políticas que promuevan la protección del consumidor y de los sectores económicos.

10). Fomentar una banca social más fortalecida con mayor patrimonio social, especialmente para el sector de la población excluido del sistema financiero comercial, mediante la instrumentación de políticas públicas que apoyen el fortalecimiento de instituciones financieras de ahorro y crédito popular que promuevan el desarrollo económico de las comunidades y de los negocios en pequeña escala.

México busca lograr metas a largo plazo, al establecer como visión lograr la mejora competitiva que coloque al país en una fase de crecimiento sostenido y de competencia internacional, esta meta fue establecida en lo que se le conoce como visión México 2030.

En México en los últimos años se han promovido créditos por medio de diversas instituciones, principalmente de bancos de desarrollo, así como de la banca comercial, se puede mencionar de entre ellas las siguientes:

- Nafin
- Fondo PYME
- Banorte
- Oportunidades para emprendedores S.A de C.V.
- HIR PYME
- Scotiabank
- Banamex
- FICEN
- HSBC
- BBVA Bancomer

En el 2009, se anunció también que se pondrían en marcha el fideicomiso por 25,000 millones de pesos del Programa México Emprende por parte de la SE para apoyar a las PYMES en los próximos 4 años con el fin de generar 80,000 puestos de trabajo; dicho programa funciona con recursos de Fondo PYME y establece fondos de garantía con la banca de desarrollo para asumir parte del riesgo de los portafolios que las instituciones financieras otorguen a la empresa.

La SE no dará el dinero directamente, pero promueve que las PYMES tengan acceso a una mayor oferta de financiamientos por parte de la banca como es el caso de: Banamex, BBVA Bancomer, HSBC, Santander Serfin etc. Esperando que el fideicomiso que se maneja a través de este programa sirva para que la banca tradicional flexibilice sus requisitos y atienda a más empresas.

De acuerdo al último censo económico realizado por INEGI en 2009, se investigó que existen 5,194,811 unidades económicas que integran a la micro, pequeñas y medianas empresas, con una participación en la manufactura, comercio y servicios del 97.9%, mismas que registraron un personal ocupado de 27,748,563 que representaron el 87.2% del total.

**CUADRO N°35**  
**Personal ocupado por sector económico y tamaño, 2008.**

Tamaño	Personal ocupado en miles de personas (manufacturas)	%	Personal ocupado en miles de personas (comercio)	%	Personal ocupado en miles de personas (servicios)	%
<b>Pequeña</b>	460.2	6.7	436.9	7.1	1,275.3	18.3
<b>Mediana</b>	765.9	9.1	577.8	9.3	464.6	6.7

Fuente: Elaboración propia con base en la publicación de la CEPAL, agosto 2010.

Con base en la tabla anterior se observa que existe una mayor ocupación de personal en las empresas de tamaño mediano que se dedican a la manufactura y al comercio, con 9.1% y 9.3%, que en las de tamaño pequeño, quienes sólo ocupan el 6.7% y 7.1% en ambos rubros, respectivamente; mientras que en el sector servicios, la situación se invierte, dado que son las empresas pequeñas las que ocupan mayor porcentaje de personas con 18.3%, en comparación con las medianas que sólo registraron el 6.7% del total.

**CUADRO N°36**  
**Número de establecimientos por sector económico y tamaño, 2008.**  
**(en miles y porcentaje)**

Tamaño	Establecimiento por tamaño de empresa (manufactura)	%	Establecimiento por tamaño de empresa (comercio)	%	Establecimiento por tamaño de empresa (servicios)	%
<b>Pequeña</b>	22.1	5	37.4	2	63	4.6
<b>Mediana</b>	6.8	1.6	11.1	0.6	6.7	0.5

Fuente: Elaboración propia con base en la publicación de la CEPAL, agosto 2010.

El número de establecimientos de tamaño pequeño fueron más numerosos que las empresas de tamaño mediano, tanto en la actividad manufacturera con 5% contra 1.6%, comercio 2% contra 0.6% y los servicios 4.6% contra 0.5%, respectivamente.

Lo anterior da una idea de la importancia de las PYMES y las micro empresas en México, las cuales generan el 70 por ciento de los empleos y el 99.8 por ciento del total de unidades existentes en el país, así como una aportación del 50 por ciento del PIB y son responsables de siete de cada diez empleos.<sup>41</sup>

<sup>41</sup> El Financiero, 29 de julio de 2011. P.24 y 26

## 4.2 Aplicación de la matriz FODA a la PYMES

La matriz FODA, es una estructura conceptual muy útil que sirve para efectuar un análisis sistemático que facilita la adecuación de las amenazas y oportunidades externas con las fuerzas y debilidades internas; hasta constituirse en un instrumento valioso que facilita la toma de decisiones en una organización.<sup>42</sup>

La aplicación de esta herramienta ayuda a entender con mayor claridad los panoramas internos y externos en el cual se encuentran las PYMES, ya que al entender sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, se puede hacer una toma de decisiones más acertada en cuanto a lo que realmente están enfrentando este tipo de unidades económicas en nuestro país, sobre todo partiendo de la idea clara de que son la principal aportación económica en la generación de empleos y por lo tanto en la remuneración al trabajo.

Entendiendo con ello que algunas de las ideas planteadas podrán ser controladas por la misma empresa y otras están fuera de su alcance.

De tal forma que en el análisis externo, tiene como respaldo lo analizado al principio de este trabajo, ya que, se le conoce también como las cinco fuerzas de Porter que incluyen la parte política, legal, económico, social y tecnológico.

En síntesis:

- Las fortalezas deben utilizarse
- Las oportunidades deben aprovecharse
- Las debilidades deben eliminarse
- Las amenazas deben sortearse

Entendiendo entonces desde una visión los riesgos, las potencialidades, los desafíos y limitaciones que pueden tener este tipo de empresas se puede partir para realizar la matriz de la siguiente forma:

---

<sup>42</sup> Koonts H. y H. Weihrich, "Administración", Ed. Mc Graw Hill, México, 1990, p. 128

**CUADRO N°37**  
**MATRIZ FODA**

<b>FACTORES INTERNOS</b>	<b>FACTORES EXTERNOS</b>
<p align="center"><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Son empresas creadas por emprendedores con varias ideas para su desarrollo</li> <li>• Tienen una gran movilidad permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de su planta, así como cambiar los procesos productivos necesarios.</li> <li>• Por sus agilidades en su ramo tiene la posibilidad de convertirse en una gran empresa</li> <li>• Absorben una parte importante de la Población Económicamente Activa (PEA), debido a la capacidad que tienen de generar empleos.</li> <li>• Generar remuneraciones importantes de acuerdo a su tamaño de personal que labora dentro de su rubro.</li> <li>• Asimilan y adaptan tecnología con algún grado de facilidad.</li> <li>• Se establecen en diversas áreas del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos consecutivos.</li> <li>• Se financian con dinero propio o de socios para abrir una empresa</li> </ul>	<p align="center"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe en cada sexenio planes que están enfocados a las empresas por medio de programas públicos.</li> <li>• Existen en la actualidad fideicomisos por parte del gobierno, que ayudan a promover créditos para las unidades económicas por medio de la banca comercial y de desarrollo.</li> <li>• Se ha promovido la creación instituciones por parte del gobierno que están generando apoyos y asesoramiento, para los nuevos emprendedores y para las empresas ya constituidas con el fin de impulsar la economía un ejemplo es el Fondo PYME.</li> <li>• Se ha buscado en los últimos años agilizar los procesos burocráticos para la solución de solicitudes de crédito.</li> <li>• Tiene la oportunidad de ser exportadoras de sus propios productos.</li> <li>• En México se han firmado en los últimos años convenios con empresas e instituciones que son promotoras de la innovación tecnológica para</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pueden poner sus propias ideas y proyectos que ayuden a innovar a la empresas por parte del dueño, socios o personal laborando dentro de este rubro, ya que estas empresas tienen aún un personal limitado que les ayuda a observar de manera directa que parte de la producción, servicio etc. Le falta algún tipo de refuerzo o cambio para mejorar el nivel de competitividad en su ramo.</li> </ul>	<p>solventar las necesidades particulares de cada unidad económica.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En México se tiene la oportunidad de tener materia prima de manera variada para cada tipo de producto que se desee desarrollar.</li> <li>• Por ser una de las categorías de mayor peso en la economía tiene la posibilidad de exigir mayores apoyos o asesoramientos de acuerdo a sus necesidades de crecimiento.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No se reinvierte las utilidades para mejorar diferentes áreas de la empresa, sobre todo en infraestructura y técnicas especializadas de producción.</li> <li>• Es difícil que este tipo de empresas contrate personal especializado y ofrezca capacitación constante por falta de recursos o bien por no poder pagar salarios competitivos.</li> <li>• La calidad en sus productos cuentan con algunas deficiencias, ya que el control de calidad es mínimo o no existe.</li> <li>• Si realizan gastos en la capacitación de personal, varios de estos deciden movilizarse a otras empresas que les ofrezcan mayores remuneraciones y</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Este tipo de empresas son vulnerables a los cambios bruscos de la economía real y así también en las cuestiones financieras como es el caso del tipo de interés, ya que muchas de ellas son dependientes de diversos créditos para su desarrollo.</li> <li>• No existe un perfil de las PYMES que permita alcanzar un ideal concreto, ya que se puede ver dentro de su definición la diversidad de propuestas que existen para contemplarlas dentro de cierto rubro.</li> <li>• No se ha aplicado una estrategia eficaz para esta industria, que permita un amplio apoyo crediticio de acuerdo a las necesidades particulares de estas</li> </ul>

oportunidad de crecimiento que muchas de las PYMES no ofrecen de forma inmediata.

- Requieren un alto nivel de financiamiento para competir en este mundo globalizado, ya que necesitan actualizar cada estructura interna de la empresa a fin de ser más competitiva.
- A pesar de que puede ser una ventaja iniciar la empresa con capital propio, puede ser peligroso al momento de enfrentar gastos mayores para su innovación. Sin que existan ya fondos propios para solventarlos.

empresas.

- El nivel de inseguridad que se ha desatado en los últimos años representa un temor latente para el nivel de inversión y expansión de las empresas.
- Los cambios de gobierno, los cuales replantean las diversas estrategias que se llevaran a cabo en su periodo de mando y que muchas veces modifican en gran escala las políticas de los empresas.
- En otros países con mayor adelanto tecnológico y con un nivel de apoyo superior hacia las PYMES, tienen una ventaja en el nivel competitivo de sus productos, los cuales en varias ocasiones los exportan a diversas áreas del mundo, incluso a México el cual es parte del mercado que abarcan la PYMES nacionales, ya que en su mayoría comprenden sólo el mercado interno y tienen que competir sus productos con los importados.
- El limitante para realizar exportaciones a ciertos países objetivo, debido a los constantes cambios políticos y de relación económica que se tiene con ellos.

### 4.3 Las PYMES ante la competencia global

En la actualidad, los mercados globales se mueven rápidamente, por lo que las empresas deben tener una gran capacidad de reacción para aprovechar la constante apertura de oportunidades de negocio. Para las grandes empresas esto resulta complejo, pues obliga a ajustar su infraestructura a las nuevas tendencias del mercado, lo que debería constituir una ventaja para las pymes, que poseen una infraestructura pequeña y versátil que les otorga mayor capacidad de respuesta a la demanda de mercado. Estas empresas, además, poseen en reiteradas ocasiones modelos de negocios basados en la subcontratación de servicios, lo que les permite operar con menor complejidad.

Sin embargo, un bajo porcentaje de las pymes en México estuvo en el 2003 vinculado al comercio internacional teniendo que “el 93,3% de las exportaciones en México estaban concentradas entre 312 grandes empresas nacionales y extranjeras 51.8%, y 3436 empresas maquiladoras 41.5%; y sólo el restante 6.7% del total de exportaciones lo cubrían 34,700 pymes que exportaban. El sector con mayor aporte fue el manufacturero, donde 21% de los establecimientos tenía actividad exportadora y el porcentaje que representaban las exportaciones en ventas fue 20%. El equivalente para el sector comercio fue de cerca de 15%. Asimismo, aun cuando un bajo porcentaje de las pymes de servicios exportó 0.9%, los ingresos por este concepto superaron 35% de los ingresos totales.

Por otro lado, el destino de las exportaciones de las pymes se concentró en pocos mercados, América del Norte (Estados Unidos y Canadá), y en menor medida en Centroamérica y el Caribe, concentración que persiste actualmente. La dependencia de Norteamérica para el sector manufacturero fue cercana a 70%, seguida por Centroamérica y América del Sur con 22% y 7%, respectivamente. El sector comercio registró el mismo patrón, aunque la dependencia de América del Norte fue menor 41%, y el porcentaje para América del Sur fue de casi 30%. Para el sector servicios, América del Norte concentró el 50% de las exportaciones, seguido de Centroamérica 45% y la Unión Europea 6%. Es importante resaltar que este sector ha sido el único en aprovechar en cierta medida al mercado europeo”.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Pavón, Lilianne, “Financiamiento a las microempresas y las pymes en México 2000-2009”, publicación de la CEPAL, agosto de 2010, Santiago de Chile, p. 22.

En la actualidad, se estima que del total de pymes mexicanas, solo 20% de ellas estaría en condiciones de exportar. Esta estimación se basa en que solo este porcentaje tiene como directivos a empresarios de entre 25 y 45 años de edad, con formación especializada y vocación de comercio exterior. Son algunas empresas que han surgido, con capacidad para innovar en tecnología, herramientas financieras, estrategias y mercadotecnia logística, entre otras características, las que podrían competir en el mercado global. De hacerlo, podrían aprovechar 80% de las fracciones arancelarias desgravadas por los múltiples acuerdos comerciales firmados por México y que no han tocado los grandes exportadores: 12 tratados de libre comercio con más de 40 países, que no han tenido la suficiente divulgación por parte de instituciones encargadas de brindar asesoría y apoyo a estas empresas, o bien no existe interés de aprovecharlos.

Otra de las cuestiones vitales que se debe de tomar en cuenta para las PYMES es enseñar las normas internacionales de calidad en los productos elaborados, ya que muchas de estas empresas se enfrentan con tropiezos al ver que no cumplen con los estándares solicitados para su buen desempeño en el mercado, perdiendo así gran parte de estas oportunidades.

Las condiciones de la infraestructura del país es un tema que aún es importante resaltar, ya que esto permite el progreso de varios sectores productivos del país sobre todo, en la forma de transportar los productos elaborados por las empresas, si el gobierno no cumple con lo necesario para tener movilidad de un lado a otro dentro del territorio y generar lo requerido en vías de comunicación y transporte, será difícil alcanzar los objetivos propuestos de ser un país competente en la fecha establecida.

Pero sobre todo se seguirá careciendo de oportunidades de crecimiento por parte de las empresas que buscan expandir sus productos e ir creciendo. Limitando en ocasiones las oportunidades de inversión en otros lugares del país.

En lo referente a los trámites burocráticos que se deben llevar en cierto plazo, ya sea para apertura de una empresa, solicitud de crédito, asesoramiento etc. Han tenido evoluciones en cada sexenio de acuerdo a los programas de desarrollo económico, basados en diversas instituciones que los implementan para generar respuesta a las solicitudes.

Pero aún falta aclarar que instituciones existen en la actualidad, que aportan cada una y cuál de ellas tiene la función específica de acuerdo a lo solicitado por el empresario. En el caso de la implementación que se ha dado en los últimos años con la integración más fuerte de la banca comercial en el apoyo que se le dan a las PYMES, así como su asesoramiento, varios de ellos realizan trámites largos donde tienes que comprobar una serie de requisitos y a altas tasas de interés, que en lugar de ayudar al emprendedor le desaniman a solicitarlo para que pueda beneficiarse y así mejorar su empresa.

Lo que anteriormente se mencionó orilla a un problema más serio, ya que al verse limitado el empresario o emprendedor para establecer de manera eficiente su negocio, puede recurrir a otro medio conocido como el mercado informal, este tema no es algo novedoso pero se ha tratado con mucha regularidad, sobre todo es importante mencionar ya que este es también una competencia desleal para las PYMES establecidas legalmente.

Si no se tiene el debido cuidado y atención específica para solventar las necesidades de este segmento, sobre todo el seguimiento necesario para el correcto crecimiento empresarial, se seguirá teniendo problemas al observar que en lugar de que un emprendedor desee establecer su idea de manera formal o legal, decida ser parte del gran mercado informal, propiciando así la fuga de capital que beneficiaría a la economía en su conjunto sobre todo en la generación de fuentes de empleo y remuneraciones de acuerdo a la ley para los trabajadores.

Con ello se plantea que para que una pequeña y mediana empresa sea competitiva debe tener una estructura administrativa y productiva definida, así como un conjunto de herramientas tecnológicas que le permitan generar nuevos proyectos y propuestas, así como contar con una gama de asesores que le ayuden a tomar decisiones en cuanto al uso adecuado de los financiamientos.

## CUADRO N°38

### MOTIVOS DE LAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO MÉXICO 2000 – 2009 (Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>a</sup>
Altas tasas de interés	36,8	25,8	24,8	22,2	26,6	30,7	29,1	32,68	49,8	33,77
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	25,5	24,9	24,3	23,3	23,3	19,8	23,9	22,58	60,7	61,69
Deterioro en la situación económica actual o esperada	15,7	24,8	25,0	19,8	15,0	12,3	11,2	12,06	37,5	52,6
Disminución en demanda actual o esperada de productos o servicios	7,8	8,4	9,8	13,3	12,2	9,1	10,2	10,15	18,4	29,22
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	13,3	14,2	15,0	14,0	13,8	13,3	9,9	11,67	8,3	5,84
Otros	0,9	1,9	0,5	7,5	9,1	14,8	15,7	10,89	4,3	6,82

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México.

a Todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras al primer semestre

Nota: esta encuesta fue modificada a partir del 2008 como aparece en el cuadro, por lo que hubo que ajustar los años anteriores a esta nueva estructura. Adicionalmente, a partir del 2008 la suma no es 100 pues las empresas pueden elegir más de una opción.

Además en otros países se generan diversos programas a lo largo del año con características definidas y que ayudan a lograr las metas establecidas por cada empresario, dándole ayuda a sus necesidades. En México aún se siguen haciendo programas de apoyo de forma anual, limitando así las opciones y el tiempo de espera para solicitar ayuda de largo plazo.

Por ello es importante reflexionar las causas de mortandad de las empresas, en un principio se puede recurrir al hecho de la escasez de crédito por parte de las instituciones, pero también es real que la falta de capacitación y asesoramiento para incursionar en diversas áreas competitivas es una de esas opciones para desertar como empresario.

Los motivos por los que las empresas no solicitan el crédito bancario se puede observar detalladamente en el cuadro 34 que abarca desde el año 2000 hasta 2009. Observando durante los periodos con mayor incertidumbre económica se mantuvo una alta abstinencia en comparación con los años con menor volatilidad. Teniendo como principal motivo en el año 2000 las altas tasas de interés prevalecientes del 36.8%, mientras que en el 2009 las principales restricciones en las condiciones de acceso al crédito con el 61.69% fueron la causa.

## CUADRO N°39

### ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS MÉXICO 2000 – 2009 (Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>a</sup>
Capital de trabajo	60,2	64,9	61,9	70,5	62,0	61,7	64,5	63,25	57,14	57,7
Reestructuración de pasivos	14,3	10,8	17,3	10,1	14,1	12,3	8,7	10,24	13,64	11,7
Operaciones de comercio exterior	9,2	6,1	8,0	7,2	7,1	6,2	5,1	5,42	8,44	7,3
Inversión	13,5	13,9	11,9	10,1	14,1	14,8	15,2	16,87	18,83	21,2
Otros propósitos	2,8	4,3	0,9	1,9	2,70	5,0	6,5	4,22	1,95	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México.

<sup>a</sup> Todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras a septiembre.

En cuanto al uso que se dio al financiamiento otorgado a las empresas se tiene como principales destinos los referidos al capital de trabajo con un porcentaje del 60% y 57.7%, seguido por la inversión con 13.5% y 21.2% y reestructuración de pasivos con 14.3% y 11.7% entre 2000 y 2009, respectivamente.

#### 4.3.1 Reconocimiento a las mejores PYMES en México por sector de participación

Se ha analizado el funcionamiento de las empresas de diversos tamaños a lo largo del tiempo, por medio de publicaciones de revistas reconocidas en el medio empresarial, pero principalmente se hacía a empresas de tamaños considerables y de gran capital nacional y extranjero.

Actualmente, instituciones como el Tec de Monterrey, Deloitte y Banamex, hacen concursos para promover a las mejores empresas PYMES a nivel nacional. Generándoles incentivos para que sigan creciendo y esforzándose para seguir dentro de los mejores puestos.

Esto por supuesto les trae a las empresas la oportunidad de acceder a préstamos, así como la posibilidad de ser conocidas por futuros clientes y proveedores que quisieran hacer negocios con ellas.

De igual forma las diversas publicaciones que han ayudado a abrir el panorama en cuanto a la importancia que ha generado en los últimos tiempos el tema de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, son muy importantes ya que proporcionan una visión al emprendedor y empresario, en cuanto a la manera que se debe llevar una idea y en su caso un negocio ya establecido para su buen manejo y con buenos resultados en determinado tiempo.

En este trabajo se tomó también en cuenta la columna de Eduardo Torreblanca Jacques, como un periodista reconocido en la investigación del tema de las PYMES quien ha dado a conocer semanalmente su opinión en el periódico El Financiero en la columna llamada universo PYME. También otros periódicos tomaron esa idea y han generado diversas publicaciones enfocadas exclusivamente al análisis de las pequeñas y medianas empresas a lo largo de la historia nacional y también fueron un punto de partida para su estudio y opinión para este trabajo.

En el cuadro N° 40, se dará una lista de la mejores PYMES a nivel nacional que fueron reconocidas en el 2011 por las tres instituciones anteriormente mencionadas; para hacerse acreedoras a este reconocimiento se partió de cinco indicadores: crecimiento en ventas, margen operativo, eficiencia en los activos, manejo de fortalezas y factores externos y liderazgo. También el concurso fue clasificado por sector, por lo que su galardón fue de competencia dentro de la misma actividad.

Cuadro N° 40

**Las mejores medianas empresas mexicanas 2011**

Razón social	Giro	Descripción	Sede	Datos adicionales
Bodesa ( la Marina)	comercio	Compra venta de artículos para el hogar	Principalmente en Colima. Seguida por Michoacán y Jalisco.	K.M. 2.3 Carretera Villa de Álvarez Minatitlán Col. Villa de Álvarez Colima 28970 México  Tel: 52 312 316 3500  Fax: 52 312 316 3500
Citelis	Inmobiliaria	Empresa 100% mexicana en inmobiliaria creada en la década de los 70's, fundado por el Lic. Enrique Ramírez mismo creador de Cinépolis.	Principal sede en Morelia, Michoacán y se expandió hacia las ciudades de Uruapan, Tampico, San Luis Potosí, Mazatlán, Celaya, Culiacán y Monterrey	Actualmente, Citelis cuenta con cuatro líneas de negocio: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arrendamiento de espacios comerciales</li> <li>• Desarrollos residenciales</li> <li>• Hoteles</li> <li>• Agencias automotrices</li> </ul>

<b>Razón social</b>	<b>Giro</b>	<b>Descripción</b>	<b>Sede</b>	<b>Datos adicionales</b>
CT Internacional del Noroeste	Comercio	Venta y compra de equipo de cómputo	Hermosillo, Sonora	Está en 24 estados que cuenta con 1 o más sucursales.
Electrodos INFRA	Manufactura	Fabricación de productos para soldar, gases industriales y medicinales.	Diversas sucursales. Localizando plantas en el Estado de México	Imparte cursos de manejo de sus productos para soldadura.
Frialsa Frigoríficos	Servicio	Almacenaje y distribución para productos congelados y refrigerados.	Cuautitlán Izcalli, México	19 almacenes de refrigeración a lo largo del país. Tel: 01 800 504 45 00

<b>Razón social</b>	<b>Giro</b>	<b>Descripción</b>	<b>Sede</b>	<b>Datos adicionales</b>
Grupo Construcciones Planificadas	Industria de la construcción	Construcciones de: caminos, carreteras, terracerías, urbanización, líneas de gas, estaciones de compresión de gas, presas, obra civil y electromecánica, infraestructura industrial y comercial.	Sonora	Periférico Poniente No. 770 Col. Emiliano Zapata, 83280, Hermosillo, Sonora.
Grupo Industrial Trébol	Industria	Fabricante y comerciante de materias primas para la industria cerámica, plástica, química y de fundición	Monterrey, Nuevo León y México.	<b>Beatriz Velazquez</b> Servicio al Cliente <a href="mailto:bvelazquez@gtrebol.com">bvelazquez@gtrebol.com</a>
Laboratorios ABC Química Investigación y Análisis	Servicios	Cuenta con la red de laboratorios en materia de química analítica, ambiental, higiene industrial y área de investigación y desarrollo de método analíticos	Diversas sucursales	<b>MATRIZ DISTRITO FEDERAL</b>  <b>Ciudad:</b> México, D.F. <b>Dirección:</b> Jacarandas No. 19 Col. San Clemente, C.P. 01740, Deleg. Álvaro Obregón.  <b>Teléfono:</b> (52 55) 53 37 11 60

Razón social	Giro	Descripción	Sede	Datos adicionales
Masnegocio.com	Servicio	La primera empresa en México en ofrecer aplicaciones bajo un modelo de Outsourcing, reconocido como Software as a Service (SaaS) bajo los más altos niveles de servicio y seguridad.	México, D. F.	Tel: 52 55 5096 7030 . <a href="mailto:contactanos@masnegocio.com">contactanos@masnegocio.com</a> Insurgentes Sur 2375 Piso 4 México, D.F. 01090
Nueva Agroindustrias del Norte	Comercializadora	Distribuidor de importantes empresas nacionales e internacionales en productos agroindustriales.	Culiacán, Sinaloa	Tel: 52 (667) 758 88 00

Razón social	Giro	Descripción	Sede	Datos adicionales
Operadora Central de Estacionamientos	Servicio	Empresa profesional líder en la operación de estacionamientos, con el objetivo principal de brindar un excelente servicio a través de la implementación de tecnología de punta y avanzados sistemas de control.	México D.F.	<p><b>Dirección:</b> Insurgentes Sur 1605 2º piso, Ciudad de México, Distrito Federal, 03900, México.</p> <p><b>Teléfono:</b> 36403900</p> <p><b>Persona de contacto:</b> Luz Maria Ramirez Rebollar</p>
Promotora XCARET	Servicio	Administrar y operar todo tipo de parques en solidaridad Quintana Roo	Quintana Roo	Playa del Carmen, Chetumal, Quintana Roo. Tel: 8731141

Razón social	Giro	Descripción	Sede	Datos adicionales
RYC Alimentos	Industria alimenticia	Cadena de tiendas y franquicias de carnes en estado natural, productos preparados y salchichonería	Ciudad de Puebla	Franquicias como: que suavel, Top Angus, Real de plata, México Mágico, Granjas RYC, PractiRico, RYC Practi Chef, Confi y Sujam.
WATA Group (CKLASS)	Comercio	Compra venta de calzado	Varias zonas de la república, entre las principales México D.F en Azcapotzalco.	Empresa reconocida por venta de catálogo.

**Fuente:** [www.mejoresempresasmexicanas.com](http://www.mejoresempresasmexicanas.com), Tomado el 22 de Febrero 2012. Las siguientes instituciones son las encargadas de monitorear a las mejores medianasempresas nacionales: Deloitte, Banamex y el Tec de Monterrey. Los requisitos para ser tomadas en cuenta, es que deben ser empresas medianas privadas mexicanas, con ventas entre 100 millones y 2,500 millones de pesos al año, con una estrategia y modelo de negocio exitosos, una operación mínima de cinco años y con al menos dos de utilidades, y dispuestas a compartir información para el proceso de evaluación.

## Conclusiones

En México, las pequeñas y medianas empresas cada sexenio y desde hace varias décadas, han sido una parte fundamental para el crecimiento económico del país, al generar miles de empleos y considerables ingresos, constituyéndose en el pilar de la industrialización de cada región. Por ello en los últimos años se ha retomado con mayor fuerza el tema de los apoyos crediticios por parte del gobierno y la mayor intervención de la banca privada como propulsora del crecimiento de las empresas pequeñas o medianas, o bien para dar seguimiento a los nuevos emprendedores.

Por lo tanto, se ha clasificado a las empresas por estrato y número de personal, aunque a lo largo del tiempo esta clasificación ha evolucionado conforme a las necesidades de cada una, pero sobre todo los mismos empresarios han solicitado su constante revisión para que puedan ser clasificadas y apoyadas conforme a sus verdaderas necesidades. Por ello ha sido muy controversial la política de apoyo gubernamental, ya que realmente no se ha podido cubrir la demanda creciente de múltiples apoyos que requieren las empresas.

Es bastante complejo dar una clasificación exacta que cubra con todas las cualidades particulares de las empresas en desarrollo, pero aun así se ha logrado unificar el concepto de tamaño y de personal ocupado, generándose estadísticas a lo largo de los años, principalmente a finales de los años ochentas, debido a que en nuestro país las ideas en cuanto a la forma de llevar estadísticamente los datos de las empresas dentro de este trabajo se señala la principal clasificación hecha por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, fue hecha en 1985 cuando el sistema estadístico empieza a poner atención a las pequeñas empresas y medianas empresas y comienza a separarlas de la generalidad hasta darle un tratamiento más particular y específico.

Todo lo anterior es la base para el análisis de este trabajo enfocado a las unidades económicas de tamaño pequeño y mediano; por lo que para efectuar su análisis se partió de las teorías de Keynes, Michael E. Porter y la globalización económica.

En el caso de Keynes explica determinantes del nivel del empleo y del ingreso nacional, sugiriendo que el Estado debería participar en la actividad económica para compensar el descenso de las inversiones privadas durante los períodos de crisis económicas, generando

ideas de como se debe realizar políticas que reactiven el mecanismo económico a lo largo del país, hasta acercarse al concepto del pleno empleo.

Para ello se analizan los determinantes de la inversión partiendo de la igualdad entre ahorro e inversión, además de estudiar otros factores que son determinantes como la eficacia marginal de capital, es decir, lo relacionado con las expectativas de los empresarios sobre la marcha de los negocios; así como conocer el impacto de la política monetaria en la inversión, en cuanto a la tasa de interés o precio del dinero y el multiplicador de la inversión de corto plazo.

Por lo que corresponde a Michael E. Porter, se analizan las características y alcances de las ventajas competitivas y sus estrategias, partiendo de diversos factores macroeconómicos y terminando con ventajas microeconómicas.

Adicionalmente Porter estudia la importancia del factor geográfico en el que se encuentra una nación y lo que ocurre si cuenta con diversos factores que puede utilizar a favor, hasta convertirlas en una ventaja competitiva ante otras naciones que carezcan de las mismas características físicas.

Asimismo mediante el modelo del diamante se logra tener una visión más clara de la posición territorial o nacional comparada con otras, ayudando a entender el nivel de alcance que se pueda llegar a tener, y saber si la inversión privada es propicia para ello, así como su desarrollo nacional también llenando de nuevas oportunidades a otros agentes económicos; de esta manera se generan diversas estrategias enfocadas a la empresa, tales como el análisis estructural de las industrias, necesidades del cliente, la parte de la oferta y la demanda, la posición que ocupa cada empresa, el liderazgo de costos con bajos costos de producción, la diferenciación de un producto, y un segmento o grupo dedicado a cierto sector industrial..

La globalización económica es un tema que ha tomado fuerza en estos últimos años como resultado de la evolución económica, política, social, cultural y tecnológica que se ha desarrollado hacia fines del siglo XX e inicios de siglo XXI.

Un factor que ha sido determinante en el proceso de la globalización económica, es el uso de tecnología ya que el país que obtenga o desarrolle más este punto, tendrá una ventaja sobre el otro generando una capacidad económica, cultural y social superior, aunque esto a nivel mundial se ha tratado de manejar al grado de que cada país pueda obtener su tecnología hasta ser más

competitivo en el comercio mundial; esto no se ha podido lograr en el caso de México en la actualidad, se trata de tomar en cuenta este factor generando políticas por parte del gobierno que consideran a la tecnología como detonante del desarrollo del país, sobre todo en el uso de tecnologías informáticas y de la comunicación conocidas como TIC.

También las empresas de todos tamaños han tenido que involucrarse cada vez más en el proceso de globalización, ya que están en constante necesidad de evolucionar conforme a la economía mundial y a sus exigencias en cuanto a competitividad y desarrollo, para su sobrevivencia ante mercados transnacionales cada vez más competitivos.

Si bien la industrialización en México ya había mostrado antecedentes históricos, desde un siglo antes, con el fomento industrial del Banco del Avío, no fue sino hasta fines del siglo XIX durante el gobierno porfirista, cuando se impulsó una política industrial que atrajo diversas inversiones productivas que permitieron el establecimiento de algunas industrias, como: la siderúrgica, cervecera, vidriera, papelera y textil; aunque dicha industrialización aun no se estableció como proceso, sino hasta unas décadas después.

La industrialización en México se inició como proceso hacia finales de la década de los treinta del siglo XX, como resultado de las reformas estructurales promovidas por el gobierno cardenista, tales como la expropiación de la industria petrolera, ferroviaria y eléctrica, lo que aunado a la reforma agraria y promoción de la educación rural, así como una política fiscal de subsidios y descuentos favorables al desarrollo de una planta productiva nacional; permitieron consolidar al sector industrial como eje del crecimiento dinámico de la economía nacional.

Con el impulso del modelo industrializador por sustitución de importaciones, se denotan políticas encaminadas a la industria, a expensas de la disminución notoria hacia el campo. También se observó en este tiempo un atraso en cuanto a la maquinaria o tecnología utilizada en el sector industrial, lo que provocó que las empresas se volvieran poco competitivas hasta el momento de la apertura comercial que se vivió algunas décadas después.

Aunque se impulsó a la industria interna durante este periodo, en el sexenio de López Portillo se vivió una mayor intensificación de la inversión extranjera en el país, en cuanto al porcentaje permitido constitucionalmente hablando; este periodo se caracterizó por que al no respetarse lo estipulado en la ley de inversiones extranjeras, en consecuencia las empresas extranjeras tuvieron mayor poder económico y participación en las decisiones industriales del país.

Adicionalmente, durante este periodo se vivió una dependencia del petróleo, bajo el supuesto que el precio del barril iba a seguir apuntando hacia arriba, pero al producirse una súbita caída en el precio internacional del energético, dejó a México en una situación severamente castigada en las finanzas internas y externas.

Ante el marco de una crisis económica profunda, se realizan algunos cambios en la política económica, hasta establecer el neoliberalismo en el país desde mediados de los ochenta del siglo XX y desde el cual se estableció al mercado como determinante de los precios de los bienes y servicios, además de generar una mayor competencia desigual entre empresas nacionales poco competitivas contra empresas extranjeras muy competitivas, con mayor inversión tecnológica.

Dicha competencia desigual generó las necesidades de diseñar una política de fomento y apoyo a las industrias locales, cambiando también el sistema financiero y con tratados que conllevarían al país a desarrollarse bajo reglas internacionales, con ello México entra a un periodo de constante inestabilidad, al estar sujeto a los cambios y decisiones con los cuales hizo trato el país en materia económica en mayor medida y a su política económica en menor medida; de esta manera la inversión extranjera directa tendrá un papel fundamental en el impulso del crecimiento económico y del empleo.

Durante los años que van de 1988 a 1993, el número de unidades económicas correspondientes a las pequeñas empresas registraron un incremento del 37.8%, mientras que las medianas empresas solo tuvieron un incremento del 27.2%. En cuanto al personal ocupado total en el mismo periodo las pequeñas empresas tuvieron un crecimiento del 30.9% y las medianas el 30.9%. En cuanto a remuneraciones totales se observó un crecimiento del 340% en la pequeña empresa y un 300% en la mediana; en la producción bruta total se tiene un porcentaje de 238.1% y 202% respectivamente. El valor agregado bruto total registró un incremento en la pequeña empresa de 247% y en la mediana de 201.2% en el mismo periodo.

En el lapso que se extendió de 1993 a 1998 se observó que el número de unidades económicas de las pequeñas empresas registraron un incremento del 17.9%, mientras que las medianas empresas solo tuvieron un incremento del 21%. En cuanto al personal ocupado total durante el mismo periodo, las pequeñas empresas tuvieron un crecimiento del 19.3% y las medianas el 23.1%. En cuanto a remuneraciones totales se observó un crecimiento del 149.6% en la pequeña empresa y 149.2% en la mediana; en la producción bruta total se registró un

porcentaje de 51.9% y 99.8% respectivamente. El valor agregado bruto total arrojó un incremento en la pequeña empresa de 197.7% y en la mediana de 204% en el mismo periodo.

El sector comercio se convirtió en el principal impulsor de las pymes, sobre todo en los estados de Jalisco, Estado de México, Distrito Federal y Nuevo León, como principales entidades con mayor participación en unidades económicas y personal ocupado.

Para el periodo que se extendió del año 2000 al 2010 se percibe una mejoría en cuanto al manejo estadístico de las pymes, puesto que en el año 2009, se crea una nueva clasificación de las empresas, al generar lo que se conoce como tope máximo combinado, que consistió en integrar el número de ventas y el número de trabajadores en la nueva clasificación.

Durante el periodo que va de 1998 a 2003 se puede ver un crecimiento del 22.57% en el 2003 con respecto a 1998, en el número de unidades económicas en los sectores comercio, servicios y manufacturero, aunque en la parte de personal ocupado sufrió una caída de -5%, producto en parte de la crisis económica que se inició con los atentados a las torres gemelas de Nueva York en Septiembre del 2001, y pronto se extendió a México y a todo el mundo.

Ya para 2009 de acuerdo al último censo económico realizado por INEGI en ese mismo año, se encontró que existen 5,194,811 unidades económicas que integran a la micro, pequeñas y medianas empresas, con una participación en la manufactura, comercio y servicios del 97.9%, mismas que registraron un personal ocupado de 27,748,563 que representaron el 87.2% del total.

El número de establecimientos de tamaño pequeño fueron más numerosos que las empresas de tamaño mediano, tanto en la actividad manufacturera con 5% pequeña, contra 1.6% de la mediana, comercio 2% pequeña contra 0.6% de la mediana y los servicios 4.6% contra 0.5%, respectivamente.

Lo anterior da una idea de la importancia de las PYMES y las micro empresas en México, las cuales generan el 70 por ciento de los empleos y el 99.8 por ciento del total de unidades existentes en el país, así como una aportación del 50 por ciento del PIB y son responsables de siete de cada diez empleos.

Las estadísticas no mienten y es ahí donde nos podemos dar cuenta de la importancia de estas empresas en el desarrollo del país y del apoyo que se les deben de brindar para asegurar su éxito empresarial en el futuro.

## Recomendaciones

México ha sufrido diversos cambios a lo largo del tiempo, principalmente en cada sexenio ha tenido que afrontar cambios en su política económica. Lo que ha conllevado a generar diversos análisis a lo largo de la historia, si bien es importante resaltar que en nuestro país el principal impulso para la industrialización se dio básicamente a partir de la década de los 40, con un modelo de crecimiento hacia adentro y posteriormente fue evolucionando sin éxito rotundo que considera el progreso basado en la industrialización, principalmente en la creación de nuevas empresas que dieran fruto constante y creciente, así como apoyos concretos a sus necesidades de expansión.

Es hasta cuando se empieza a abrir la economía mexicana al nuevo orden mundial generada por la globalización económica, cuando se empieza a generar tratados de índole internacional que permite la entrada de nuevas empresas trasnacionales y con tecnologías de desarrollo aún mayores a las conocidas por las mismas empresas ya existentes en nuestro país, teniendo como consecuencia la extinción de varias empresas nacionales en su mayoría de índole tradicional de producción y familiares, por falta de apoyo principalmente del gobierno.

Teniendo lo anterior se observa que en la actualidad se han impulsado una serie de programas por medio del Plan Nacional de Desarrollo (PND) ejecutados por instituciones como lo es la Secretaría de Economía, quien realiza los diversos programas y apoyos a las diversas PYMES en el país.

Por lo que se refiere al Plan Nacional de Desarrollo de 2007-2012 mencionado en este trabajo, resaltan diez puntos importantes que en este periodo se deben aplicar con mayor rapidez y eficiencia, al grado de consolidar a México como un país competitivo a nivel internacional. Retomando también la visión que se planteó para el reto México 2030, de buscar lograr la mejora competitiva que coloque al país en una fase de crecimiento sostenido y de competencia internacional.

Por lo anterior se puede observar que ya está por concluir el periodo establecido para el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, por lo que aún se generan comentarios respecto a los puntos planteados en este plan, así como recomendaciones para la meta de largo plazo rumbo a 2030, las cuales se mencionan a continuación:

- Respecto al apoyo integral que se ejecuta a las MIPYMES para permitirles ser generadoras de empleo con proyectos viables, se sugiere implementar mayor publicidad y asesoría en cuanto al tipo de educación que debe seguir un emprendedor de forma particular, debido a que cada uno de ellos tiene una necesidad específica, se deben generar programas educativos emprendedores respecto a cada sector, rama y subrama que se tenga planteado en la actualidad, así como estar en constante modernización en cuanto a métodos de enseñanza y seguimiento de nuevos emprendedores para que se les otorgue el asesoramiento y aprendizaje de nivel internacional para que sean competitivas desde su creación.
  
- Se recomienda crear un organismo que sea exclusivo para la incubación, desarrollo y crecimiento de empresas, así como llevar un control cuantitativo de los resultados generados por dicha institución. Que sea un organismo descentralizado de la Secretaría de Economía encargado de ejecutar programas suficientes para cada emprendedor y empresario teniendo como resultado un beneficio para el sector productivo de este país.
  
- Se debe dar de forma clara y oportuna los requisitos necesarios para el establecimiento y apertura de empresas, eliminando trámites burocráticos y dando asesoría legal que de seguimiento a corto plazo a sus necesidades.
  
- Mantener una correlación con los demás sectores de la economía que apoyan cada uno de los proyectos generados por cada emprendedor y aún a los empresarios ya establecidos, para que cada uno de ellos pueda tener al alcance lo necesario para su desarrollo.
  
- Promover medidas de calidad que sean reguladas y uniformes para cada producto generado, dando seguimiento a los estándares internacionales, con la debida

enseñanza e implementación a cada empresa, con el fin de promover la calidad del producto y así ser empresas con visión exportadora.

- Los industriales se han quejado a lo largo de tiempo de que los apoyos financieros brindados en México hacia las PYMES, son nulos y con altos costos de hasta 18% de tasa anual; los que comparados con otros países como es el caso de China que es de 6.4% máximo anual, resultan muy elevados y costosos. Por lo cual se deben dar apoyo a los emprendedores y empresarios sin limitaciones ni barreras, así como disminuir la tasa de interés por crédito otorgado, para estimularlos a tal grado de que deseen crecer aun más y tengan la posibilidad de generar mayores ideas que fortalezcan su empresa y sector.
  
- Generar gremios por tamaño de empresa de tal forma que puedan estar en constante contacto unos con otros para su ayuda y apoyo con el fin de intercambiar ideas, proyectos y soluciones a los retos que enfrentan las empresas de cada tamaño, sector y rama con el fin de realmente fortalecer y hacer publicaciones oficiales que puedan leer y retomar para su propio beneficio.
  
- A pesar de que el INEGI es una institución reconocida y confiable de datos cuantitativos del sector económico, es importante reconocer que a partir de 1985 se empezó a elaborar los datos cuantitativos por empresa, ya que antes a esta fecha se manejaban datos globales. Obteniendo así un atraso grave en cuanto a la exactitud en el manejo estadístico empresarial. Por lo cual se sugiere reformar toda la parte cuantitativa que tiene a su cargo INEGI, con el fin de detallar de manera específica cada tamaño de empresa con sus diversas particularidades, que se realice una investigación económica a detalle por cada sector, rama y subrama, así como detallar de forma clara el procedimiento para la obtención de resultados a dicha investigación.

- Se debe establecer de forma permanente y urgente la clasificación de empresas con verdadera compatibilidad, ya que aunque exista en la actualidad la clasificación vigente publicada en el Diario Oficial de la Federación de 2009, se sigue exponiendo por parte de los empresarios que es insuficiente y no compatible la forma en como clasifican a cada una de las entidades, generando limitaciones para su crecimiento y convirtiéndose en un obstáculo para alcanzar créditos y apoyos de acuerdo a sus necesidades.
  
- Establecer apoyos a los centros científicos y tecnológicos para que puedan desarrollar toda la tecnología de punta dentro del país, ya que en la actualidad se sabe que México destina solo el 0.4% del PIB para esta área, en comparación con Brasil que aporta el 1% de su PIB. Para que de esta manera se puedan disminuir los costos y aumentar la productividad del país que generen nuevos y mejores empleos.
  
- Que se incrementen los programas de acercamiento entre el gobierno y las pymes, para que el primero incremente el monto de compras, tanto de bienes y servicios, que ofrecen las miles de pymes que operan en el país.

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Mecanismos de extracción de excedentes al campo	p. 30
Cuadro 2	Lista por orden alfabético de instituciones financieras subastadas y vendidas en el proceso de desincorporación de la banca en México	p. 41
Cuadro 3	Clasificación de la empresa por tamaño y sector	p. 56
Cuadro 4	Establecimientos censados por estrato de personal ocupado total y año censal	p. 58
Cuadro 5	Establecimientos censados por sector según estratos de personas ocupadas y año censal	p. 60
Cuadro 6	Establecimientos censados por sector según estratos de personas ocupadas y año censal	p. 61
Cuadro 7	Establecimientos censados por sector según estratos de personas ocupadas y año censal	p. 62
Cuadro 8	Establecimientos censados por estratos de personas ocupadas y entidades federativas	p.63
Cuadro 9	Personal ocupado en establecimiento censados y entidad federativa	p. 64
Cuadro 10	Establecimientos censados y valor de los productos elaborados del sector manufacturero por estratos de personas ocupadas, según subsector de actividad	p. 65
Cuadro 11	Personal ocupado y formación bruta de capital fijo del sector manufacturero por estratos de personas ocupadas, según subsector de actividad	p. 66
Cuadro 12	Unidades económicas y personal ocupado total Por actividad económica, 2003	p. 67
Cuadro 13	Clasificación de empresas por sector económico, según número de empleados y ventas anuales	p. 69
Cuadro14	Unidades económicas y personal ocupado en México 1998 y 2003	p. 70
Cuadro 15	Industrias manufactureras. Evolución de las unidades económicas por tamaño 1998 y 2003	p. 70

Cuadro 16	Industrias manufactureras Evolución del personal ocupado total por tamaño 1998 y 2003	p. 71
Cuadro 17	Industria manufacturera Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003	p. 72
Cuadro 18	Industrias manufactureras Categoría jurídica de las unidades económicas, 2003	p. 74
Cuadro 19	Industrias manufactureras Unidades económicas pequeñas Características principales de las diez ramas más importantes, 2003	p. 74
Cuadro 20	Industrias manufactureras Por tamaño y estrato, según personal total ocupado y remuneración por persona en miles de pesos, 2003	p. 75
Cuadro 21	Unidades económicas que emplearon internet y equipo informático en su relación con clientes y proveedores, procesos administrativos y en desarrollo de programas para mejorar procesos, por tamaño según año de inicio de 1991 a 2003	p. 75
Cuadro 22	Comercio Evolución de las unidades económicas por tamaño y personal ocupado	p. 76
Cuadro 23	Comercio Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003	p. 77
Cuadro 24	Comercio Categoría jurídica de las unidades económicas, 2003	p. 78
Cuadro 25	Comercio Unidades económicas pequeñas Características principales de las diez ramas más importantes, 2003	p. 79

Cuadro 26	Comercio Unidades económicas medianas Características principales de las diez ramas más importantes, 2003	p. 80
Cuadro 27	Comercio Por tamaño y estrato, según personal total ocupado y remuneraciones por persona en miles de pesos, 2003	p. 80
Cuadro 28	Comercio Unidades económicas que emplearon internet y equipo informático en su relación con clientes y proveedores, procesos administrativos y en desarrollo de programas para mejorar procesos, por tamaño según año de inicio de 1991 a 2003	p. 81
Cuadro 29	Servicios privados Evolución de las unidades económicas y personal ocupado por tamaño de empresa 1998 y 2003	p. 81
Cuadro 30	Servicios privados Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003	p. 82
Cuadro 31	Servicios privados Categoría jurídica de las unidades económicas, 2003	p. 83
Cuadro 32	Servicios privados Unidades económicas pequeñas Características principales por sector, 2003	p. 85
Cuadro 33	Servicios privados Unidades económicas medianas Características principales por sector, 2003	p. 86
Cuadro 34	Servicios privados Personal ocupado total y remuneraciones por personas en miles de pesos, 2003	p. 87
Cuadro 35	Personal ocupado por sector económico y tamaño, 2008	p. 90
Cuadro 36	Número de establecimientos por sector económico y tamaño, 2008.(en miles y porcentajes)	p. 90

Cuadro 37	Matriz FODA	p. 92
Cuadro 38	Motivos de las empresas para no utilizar crédito bancario. México 2000-2009	p. 98
Cuadro 39	Estructura del destino del financiamiento en las empresas bancario México 2000-2009	p. 99
Cuadro 40	Las mejores empresas medianas	p.100

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1	Equilibrio IS – LM	p. 7
Gráfica 2	El multiplicador de la Inversión	p. 9
Gráfica 3	Industria manufacturera. Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003	p. 71
Gráfica 4	Distribución porcentual de la industria manufacturera Según su categoría jurídica de las pequeñas y medianas empresas, 2003.	p. 73
Gráfica 5	Comercio Personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003	p. 77
Gráfica 6	Pequeña empresa de comercio Categoría jurídica de las unidades económicas por tamaño, 2003	p. 78
Gráfica 7	Mediana empresa de comercio Categoría jurídica de las unidades económicas por tamaño, 2003	p. 78
Gráfica 8	Servicios privados Personal ocupado total dependiente y no dependiente de la razón social, 2003	p. 83
Gráfico 9	Servicios privados Categoría jurídica de las unidades económicas por tamaño, 2003	p. 84

## **ÍNDICE DE ESQUEMAS**

Esquema 1	Modelo del diamante	p. 11
Esquema 2	Estrategia de concentración	p. 15

## **DIAGRAMA**

Diagrama 1	Los tres sectores económicos en México	p. 44
------------	--	-------

## Bibliografía

- Casals, Carles "Globalización. Apuntes de un proceso que esta transformando nuestras vidas", Intermon Oxfam, España,2001
- Delgado de Cantú, Gloria M. "México. Estructura Política, económica y social", Prentice Hall, México,2003
- Delgado, M. Gloria, "México estructura política, económica y social", Pearson Education, México, 2003.
- Dornbusch y Fischer "Macroeconomía", Ed. Mc Graw Hill, México,
- Garay s., Luis Jorge "Globalización de la crisis ¿Hegemonía o corresponsabilidad?", Tercer Mundo, Colombia, 1999
- Gómez, Chiñas, Carlos y Sánchez Silva, Mario "John Maynard Keynes 70 años después. Una visión mexicana de la Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero", CIECAS, México, 2008.
- INEGI censos económicos 2004
- INEGI censos económicos 1999
- INEGI censos económicos 2009
- INEGI "Estadísticas históricas de México 2009"
- Keynes, Sir John Maynard "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", FCE, México, 2003
- Koonts H. y H. Weihrich "Administración", Ed. Mc Graw Hill, México,1990
- Lusting, Nora "México. Hacia la reconstrucción de una economía", Fondo de Cultura Económica, México, 2002
- Méndez Morales José Silvestre "Problemas económicos de México", ed. Mc Graw Hill, México, 2008.

- Opalín, Chmielniska León “¿Globalización de la crisis o crisis de la globalización?”, Porrúa, México, 2005
- Pampillón Olmedo Rafael “Análisis económico de países: teoría y cosas de política económica”, Ed. Mc Graw Hill, España, 1999.
- Pavón Lilianne “Financiamiento a las microempresas y las pymes en México 2000-2009”, publicación de la CEPAL, agosto de 2010, Santiago de Chile
- Porter Michael E. “La ventaja competitiva de las naciones”, Ed. Vergara, México, 1991
- Porter Michael E. “Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior”, CECSA, México, 2005
- Rodrigo Aurelio Miguel “Estructura socioeconómica de México del milagro mexicano a la globalización”, Publicaciones Cultural, México, 2006
- Samuelson Paul A. “Economía”, Ed. Mc Graw Hill, México, 1990
- Schettino Yáñez Macario “México. Problemas sociales, políticos y económicos”, Pearson educación, México, 2002
- Solis Manjarrez Leopoldo “La realidad económica mexicana”, Siglo XXI, México, 1970
- Solis Manjarrez Leopoldo “La realidad económica mexicana: Retrovisión y perspectivas”, Ed. Siglo XXI, México, 2000
- Torres González Elfid y García Cruz Kenya “Empresa mediana. Potencial económico de México: evidencia de los censos económicos 1989, 1994, 1999 (Estadísticas básicas)”, FUNDEs, México, 2003.

### **Hemerografía**

- Castellanos Carmen “Van 32,000 millones de pesos en créditos”, **El Economista**, jueves 2 de julio del 2009.

Castellanos Carmen	"Pymes, lejos delos parques industriales por altos costos", <b><u>El Economista</u></b> , miercoles 2 de diciembre de 2009.
De María y Campos Mauricio	"Pequñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas", revista <b><u>CEPAL ECLAC</u></b> , Junio de 2002. Santiago de Chile.
Flores Zeniazén	"Pymes, inmersas en crisis" , <b><u>El Financiero</u></b> , México, miércoles 16 de febrero de 2011.
Mendoza Mario	"Usar efectivo resta eficiencia a pymes". <b><u>PUBLIMETRO</u></b> , miercoles 28 de septiembre de 2011.
Saldaña Ivette	"Son la base de la actividad productiva". <b><u>El Financiero</u></b> , Viernes 29 de julio de 2011
Torreblanca Jacques Eduardo	"PYMES a la cluster", <b><u>El Financiero</u></b> , jueves 16 Agosto de 2007.

### **Tesis**

Díaz de la Cruz Arturo	"La inversión extranjera en México. Origen y perspectivas 1985-1993", tesis de licenciatura, UNAM, México, 1994
Fragoso Reyes Olivia	"PYMES. Diagnóstico y perspectivas", tesis de licenciatura, UNAM, 2002.
Ríos Reyes Alfonso	"Las MIPYMES: Factor fundamental para el crecimiento de la economía mexicana 2000-2009". tesis de licenciatura, UNAM, 2011

### **Documentos oficiales**

2° Informe de Gobierno de Vicente Fox Quezada, Anexo estadístico.

Diario Oficial de la Federación, "Clasificación según número de empleados y ventas anuales", 30 de junio de 2009.

Diario Oficial de la Federación, "Clasificación de la empresa por tamaño y sector", 30 de marzo de 1999.

Diario Oficial de la Federación, Tercera sección, Lunes 7 de diciembre de 2009

La Asociación de Bancos de México, "La banca en México. Breve síntesis de las grandes transformaciones (1982-1996)".

### **Páginas electrónicas**

<http://www.abm.org.mx>

<http://www.banxico.org.mx>

<http://www.canacintra.org.mx>

[http://www. Cnnexpansion.com](http://www.Cnnexpansion.com)

<http://www.concamin.org.mx>

<http://www.eclac.org>

<http://www.economia.gob.mx>

<http://www.inegi.org.mx>

[www.impreso.milenio.com](http://www.impreso.milenio.com)

[www.mejoresempresasmexicanas.com](http://www.mejoresempresasmexicanas.com)

[http://www. Nafin.com](http://www.Nafin.com)

<http://pnd.fox.presidencia.gob.mx>

<http://www.siem.gob.mx>

<http://www.universopyme.com.mx>

## ANEXO 1

### Producto interno bruto total y por gran división económica Serie anual de 1950 a 1978 (Millones de pesos a precios de 1960)

Año	Total	Agropecuario silvicultura y pesca	Minería	Industria manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua	Servicios	Servicios bancarios imputados
1950	83 304	15 968	4 206	14 244	3 028	619	45 779	-540
1951	89 746	16 819	4 389	15 746	3 315	688	49 411	-622
1952	93 315	16 344	4 722	16 440	3 736	748	52 031	-706
1953	93 571	16 318	4 750	16 266	3 449	798	52 412	-422
1954	102 924	19 093	4 862	17 855	3 712	880	57 403	-881
1955	111 671	20 841	5 408	19 589	4 133	981	61 773	-1 054
1956	119 306	20 456	5 572	21 813	4 774	1 095	66 797	-1 201
1957	128 343	22 020	6 006	23 229	5 397	1 182	71 755	-1 246
1958	135 169	23 531	6 441	24 472	5 214	1 272	75 509	-1 270
1959	139 212	22 792	7 082	26 667	5 330	1 368	77 695	-1 722
1960	150 511	23 970	7 395	28 931	6 105	1 502	84 127	-1 519
1961	157 931	24 416	8 002	30 559	6 074	1 609	88 856	-1 585
1962	165 310	25 339	8 509	32 050	6 471	1 753	92 847	-1 659
1963	178 516	26 663	9 003	35 003	7 411	2 170	100 115	-1 849
1964	198 390	28 669	9 650	40 138	8 663	2 529	110 949	-2 208
1965	212 320	30 222	9 954	45 251	8 534	2 769	117 874	-2 284
1966	227 037	30 740	10 396	49 594	9 762	3 157	126 090	-2 702
1967	241 272	31 583	11 616	53 093	11 032	3 533	133 357	-2 942
1968	260 901	32 558	12 449	58 646	11 844	4 228	144 185	-3 009
1969	277 400	32 912	13 048	63 526	12 961	4 812	153 484	-3 343
1970	296 600	34 535	14 154	69 060	13 583	5 357	163 478	-3 567
1971	306 800	35 236	14 486	71 241	13 230	5 784	170 635	-3 812
1972	329 100	35 405	15 417	77 274	15 558	6 297	183 306	-4 157
1973	354 000	36 179	15 879	84 214	18 016	6 987	197 130	-4 405
1974	375 100	37 175	18 150	89 260	19 079	7 645	208 218	-4 427
1975	390 300	37 511	19 155	92 488	20 205	8 088	217 537	-4 684
1976	398 600	37 945	20 906	95 886	19 882	8 687	220 203	-4 909
1977	411 600	39 895	24 262	99 125	19 426	9 425	224 379	-4 912
1978	441 600	41 709	27 284	108 244	22 009	10 226	237 888	-5 760

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Cifras en viejos pesos.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

## ANEXO 2

### Producto interno bruto total y por gran división económica Serie anual de 1960 a 1985 (Millones de pesos a precios de 1970)

Año	Total	Agrope- cuario, silvicultu- ra y pesca	Minería	Industria manu- factu- rera	Cons- trucción	Electri- cidad, gas y agua	Comercio, restau- rantes y hoteles	Transporte, almacena- miento y comu- nicaciones	Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	Servicios comunales, sociales y perso- nales	Servicios banca- rios impu- tados
1960	237 216	40 452	7 364	48 266	10 581	1 450	57 552	11 497	30 182	32 173	-2 299
1961	246 716	41 100	7 571	50 812	10 528	1 553	59 552	11 904	31 825	34 267	-2 396
1962	257 988	42 491	7 963	53 065	11 212	1 695	61 847	12 459	33 021	36 745	-2 509
1963	277 263	44 334	8 295	58 051	12 838	2 088	66 716	13 479	34 198	40 059	-2 795
1964	306 743	47 619	8 699	67 335	15 007	2 438	74 026	14 411	36 283	44 266	-3 340
1965	326 678	48 714	8 697	73 022	14 782	2 667	82 072	14 847	38 167	47 164	-3 453
1966	346 795	49 807	9 049	78 819	16 911	3 037	86 946	16 033	40 359	49 920	-4 084
1967	367 384	50 398	9 613	83 750	19 109	3 402	93 213	16 836	42 780	52 735	-4 451
1968	394 022	51 356	10 049	91 240	20 523	4 065	100 961	18 548	45 223	56 612	-4 554
1969	416 899	51 983	10 670	97 661	22 453	4 621	107 152	19 858	48 252	59 306	-5 056
1970	444 271	54 123	11 190	105 203	23 530	5 147	115 163	21 357	50 210	63 744	-5 396
1971	462 803	57 224	11 149	109 265	22 468	5 422	119 663	23 015	52 483	67 813	-5 698
1972	502 085	57 623	11 663	119 967	25 316	6 168	131 571	26 353	56 320	73 175	-6 070
1973	544 306	59 963	12 434	132 552	29 007	6 928	142 965	30 431	60 201	76 377	-6 550
1974	577 567	61 486	14 156	140 963	30 970	7 813	150 126	34 457	63 127	81 318	-6 847
1975	609 975	62 726	14 972	148 058	32 792	8 235	157 978	37 904	66 197	88 209	-7 095
1976	635 830	63 359	15 881	155 517	34 310	9 242	163 071	39 848	68 877	93 242	-7 516
1977	657 720	68 122	17 084	161 037	32 494	9 941	165 943	42 479	71 452	96 766	-7 597
1978	711 982	72 200	19 525	176 817	36 532	10 724	179 045	47 780	74 623	103 257	-8 520
1979	777 162	70 692	22 397	195 614	41 297	11 830	200 006	55 199	78 570	111 372	-9 814
1980	841 854	75 704	27 391	209 682	46 379	12 594	216 174	62 970	82 168	119 778	-10 985
1981	908 764	80 299	31 593	224 326	51 852	13 647	234 491	69 710	86 113	128 949	-12 215
1982	903 838	79 822	34 498	217 852	49 259	14 554	230 032	67 086	88 625	134 644	-12 533
1983	856 173	82 131	33 558	202 026	40 393	14 655	207 034	63 860	90 481	135 095	-13 059
1984	887 646	84 153	34 169	211 684	41 766	15 745	213 218	67 941	93 097	139 483	-13 608
1985	912 333	87 380	33 940	223 886	43 019	17 052	216 855	69 533	95 435	138 415	-13 181

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Cifras en viejos pesos.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

### ANEXO 3

**Producto interno bruto total y por gran división económica  
Serie anual 1988 a 2006  
(Millones de pesos a precios de 1993)**

Año	Total	Agrope- cuario, silvicultu- ra y pesca	Minería	Industria manu- factu- rera	Cons- trucción	Electri- cidad, gas y agua	Comercio, restau- rantes y hoteles	Transporte, almacena- miento y comu- nicaciones	Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	Servicios comunales, sociales y perso- nales	Servicios banca- rios impu- tados
1988	958 227	65 980	15 134	178 416	43 240	16 114	202 530	87 505	146 785	226 562	-24 039
1989	998 457	65 892	15 090	192 501	43 995	16 835	211 892	91 603	151 916	233 484	-24 750
1990	1 049 062	69 604	15 602	205 525	48 040	17 270	225 058	94 873	158 670	240 835	-26 414
1991	1 093 357	71 222	15 765	212 578	50 385	17 337	238 750	98 125	166 125	251 629	-28 559
1992	1 133 031	70 533	15 963	221 427	53 754	17 869	251 402	103 317	173 740	255 443	-30 416
1993	1 155 132	72 703	16 258	219 934	55 379	18 327	251 629	107 480	183 208	263 922	-33 707
1994	1 206 135	72 834	16 670	228 892	60 048	19 201	268 696	116 842	193 146	267 243	-37 436
1995	1 131 753	74 168	16 223	217 582	45 958	19 614	226 960	111 081	192 526	261 056	-33 416
1996	1 190 076	76 984	17 538	241 152	50 449	20 512	237 859	120 001	193 627	263 652	-31 697
1997	1 270 744	77 106	18 323	265 113	55 132	21 580	263 313	131 923	200 847	272 474	-35 067
1998	1 334 586	79 439	18 824	284 643	57 461	21 979	278 161	140 716	210 097	280 288	-37 022
1999	1 384 674	80 627	18 431	296 631	60 329	25 457	286 818	151 676	217 704	286 214	-39 213
2000	1 475 927	80 935	19 134	317 092	62 859	26 217	321 839	165 469	229 781	294 485	-41 882
2001	1 475 439	85 742	19 415	304 990	59 292	26 817	318 035	171 806	240 224	293 709	-44 594
2002	1 486 792	84 933	19 494	303 004	60 566	27 077	318 079	174 899	250 386	296 355	-48 001
2003	1 507 450	88 196	20 208	299 157	62 561	27 482	322 732	183 591	260 250	294 701	-51 427
2004	1 570 126	91 044	20 903	311 014	66 357	28 251	340 379	200 537	270 408	296 541	-55 307
2005	1 613 527	88 674	21 334	315 314	68 549	28 744	349 518	214 687	286 045	302 021	-61 359
2006	1 691 169	93 365	21 836	330 027	73 501	30 332	362 349	234 192	301 398	310 720	-66 552

Nota: Cifras expresadas en valores básicos.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

## ANEXO 4

### Producto interno bruto total y por gran división económica Serie anual de 1960 a 1993 (Miles de nuevos pesos a precios de 1980)

Año	Total	Agrope- cuario, silvicultura y pesca	Minería	Industria manu- factu- rera	Cons- trucción	Electri- cidad, gas y agua	Comercio, restau- rantes y hoteles	Transporte, almacena- miento y comu- nicaciones	Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	Servicios comunales, sociales y personales	Servicios banca- rios impu- tados
1960	1 252 293	195 553	41 823	254 815	65 516	5 450	283 551	63 269	139 990	208 998	-6 672
1961	1 306 383	198 678	42 752	267 550	65 080	5 873	297 097	65 540	147 726	223 232	-7 145
1962	1 364 631	205 439	44 848	277 830	69 302	6 415	308 858	68 332	153 032	238 358	-7 783
1963	1 467 653	214 595	46 542	304 169	79 493	7 845	332 823	74 074	158 195	259 522	-9 605
1964	1 629 151	230 905	48 534	353 860	92 888	9 205	368 726	79 136	168 170	288 941	-11 214
1965	1 729 324	236 155	48 373	382 270	91 432	9 913	406 254	81 017	177 074	309 091	-12 255
1966	1 834 746	241 547	50 235	410 620	104 681	11 189	427 432	87 395	187 287	328 318	-13 958
1967	1 942 169	244 606	53 021	434 790	118 221	12 477	458 332	91 693	198 588	346 079	-15 638
1968	2 125 185	249 198	55 365	469 262	126 956	14 764	546 499	100 952	209 920	370 959	-18 690
1969	2 197 837	252 026	58 865	502 302	138 895	16 705	527 078	107 746	224 082	391 383	-21 245
1970	2 340 751	262 513	61 602	539 125	145 592	18 547	566 444	115 491	233 364	421 731	-23 658
1971	2 428 821	277 805	61 100	554 663	138 987	19 509	588 926	122 470	243 747	446 621	-25 007
1972	2 628 684	279 717	64 045	602 412	156 792	22 077	648 918	139 180	261 639	480 549	-26 645
1973	2 835 328	290 942	68 073	657 041	179 478	24 701	704 991	158 251	279 747	500 821	-28 717
1974	2 999 120	298 238	77 040	690 245	191 826	27 655	743 228	175 042	293 311	532 553	-30 018
1975	3 171 404	304 055	80 605	718 927	203 025	29 173	798 310	190 166	307 304	570 965	-31 126
1976	3 311 499	307 168	85 700	750 755	212 501	32 526	832 559	199 027	319 921	604 299	-32 957
1977	3 423 780	330 960	91 558	772 528	201 302	34 928	861 961	208 065	331 818	624 003	-33 343
1978	3 730 446	351 000	103 735	847 907	226 285	37 722	963 685	228 343	347 079	662 080	-37 390
1979	4 092 231	343 410	118 329	934 544	255 576	41 639	1 103 964	257 587	366 569	713 640	-43 027
1980	4 470 077	368 049	144 044	988 900	287 164	44 275	1 249 572	285 601	383 846	766 809	-48 183
1981	4 862 219	390 559	165 140	1 052 660	328 555	49 416	1 382 116	314 393	408 123	825 318	-54 061
1982	4 831 689	382 872	179 478	1 023 811	305 354	54 191	1 369 598	290 928	428 470	854 180	-57 193
1983	4 628 937	390 605	177 917	943 549	246 762	54 806	1 266 538	283 419	445 040	879 614	-59 313
1984	4 796 050	401 120	181 769	990 856	260 003	57 548	1 298 133	297 922	469 763	901 188	-62 252
1985	4 920 430	416 163	181 674	1 051 109	267 076	62 331	1 312 451	306 204	486 818	899 434	-62 830
1986	4 735 721	404 841	174 198	995 848	239 521	64 598	1 226 676	296 437	505 027	892 996	-64 421
1987	4 823 604	410 405	183 439	1 026 136	246 213	67 014	1 233 855	305 092	523 382	893 838	-65 770
1988	4 883 679	394 909	184 120	1 058 959	245 215	71 049	1 254 808	312 143	532 005	898 083	-67 612
1989	5 047 209	386 015	182 927	1 135 087	250 420	76 485	1 302 093	325 081	547 539	910 994	-69 432
1990	5 271 539	408 807	188 028	1 203 924	267 834	78 713	1 355 138	346 699	568 570	927 787	-73 961
1991	5 462 729	412 742	189 491	1 252 246	274 308	80 817	1 413 622	366 949	590 417	962 024	-79 887
1992	5 615 955	408 643	192 898	1 280 655	295 720	83 246	1 464 321	394 872	612 411	968 189	-85 000
1993	5 649 674	414 417	194 613	1 270 979	303 982	86 733	1 444 698	407 968	641 034	979 770	-94 520

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

## ANEXO 5

### Población ocupada por gran división de actividad económicamente 1940-1990

División	1940	1950	1960	1970	1980	1990
<b>Total</b>	<b>5 858 116</b>	<b>8 272 093</b>	<b>11 332 016</b>	<b>12 955 057</b>	<b>21 393 250</b>	<b>23 403 413</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y caza	3 830 871	4 823 901	6 143 540	5 103 519	5 519 979	5 300 114
Industria del petróleo y extractiva	106 706	97 143	141 530	180 175	505 188	260 515
Industria de la transformación	639 607	g/ 972 542	1 556 091	2 169 074	2 533 519	4 493 279
Construcción	ND	224 512	408 279	571 006	1 271 895	1 594 961
Generación y distribución de energía eléctrica	ND	24 966	41 443	53 285	114 224	154 469
Comercio	552 467	684 092	1 075 174	1 196 878	1 717 192	3 875 100
Transportes	149 470	210 592	356 939	368 813	670 710	1 045 392
Servicios	223 749	i/ 879 379	1 527 229	2 158 175	2 495 312	4 947 353
Gobierno	191 588	ND	ND	406 607	314 498	928 358
No especificado	163 658	354 966	81 791	747 525	6 250 733	803 872

a/ Se refiere a la población ocupada, concepto equivalente a fuerza de trabajo según la fuente.

b/ Incluye tributarios, labradores, jornaleros, gañanes.

c/ Incluye agricultores divididos en labradores al por mayor y al por menor.

d/ Incluye mineros, exclusivamente.

e/ Incluye trabajadores registrados como jornaleros (agrícolas y mineros).

f/ Incluye fabricantes y artesanos.

g/ Incluye transformación, construcción y generación de energía eléctrica.

h/ Incluye curas, beneficiados, vicarios, sacristanes, orden de menor, Id. por patrimonio, doctores en claustro, religiosos, dependientes

de inquisición, dependientes de cruzada, dependientes de acordada, letrados, escribanos, médicos, cirujanos, barberos y sangradores.

i/ Aquí se consideró el rubro de "profesiones libres". Se considera a las divisiones séptima y octava (servidumbre).

j/ Incluye empleados de la Real Hacienda, títulos, hidalgos y militares.

k/ Incluye empleados civiles y militares.

l/ Aquí se consideró el rubro de administración pública.

Fuente: Castro Aranda Hugo. *Primer Censo de Población de la Nueva España 1790. Censo de Revillagigedo. Un Censo Condenado.*

## ANEXO 6

### Productividad de la mano de obra por sectores económicos Serie anual de 1980 a 1993

Año	Producto Interno Bruto (millones de nuevos pesos a precios de 1980)				Población Ocupada (personas)				Productividad (miles de nuevos pesos)			
	Sector				Sector				Sector			
	Total	Primario	Industrial	Servicios	Total	Primario	Industrial	Servicios	Total	Primario	Industrial	Servicios
1980	4 470 077	368 049	1 464 383	2 637 645	20 282	5 670	4 662	9 950	220 396	64 912	314 110	265 090
1981	4 862 219	390 559	1 595 771	2 875 889	21 549	5 829	5 119	10 601	225 635	67 003	311 735	271 285
1982	4 831 689	382 872	1 562 834	2 885 983	21 484	5 637	5 025	10 822	224 897	67 921	311 012	266 677
1983	4 628 937	390 605	1 423 034	2 815 298	20 995	5 874	4 426	10 695	220 478	66 497	321 517	263 235
1984	4 796 050	401 120	1 490 176	2 904 754	21 483	5 941	4 605	10 937	223 249	67 517	323 600	265 590
1985	4 920 430	416 163	1 562 190	2 942 077	21 956	6 096	4 764	11 096	224 104	68 268	327 916	265 148
1986	4 735 721	404 841	1 474 165	2 856 715	21 640	5 946	4 654	11 040	218 841	68 086	316 752	258 760
1987	4 823 604	410 405	1 522 802	2 890 397	21 863	6 036	4 701	11 126	220 629	67 993	323 932	259 788
1988	4 883 679	394 909	1 559 343	2 929 427	22 051	6 188	4 719	11 144	221 472	63 819	330 439	262 870
1989	5 047 209	386 015	1 644 919	3 016 275	22 331	6 047	5 003	11 281	226 018	63 836	328 787	267 377
1990	5 271 539	408 807	1 738 499	3 124 233	22 536	5 732	5 314	11 490	233 916	71 320	327 154	271 909
1991	5 462 729	412 742	1 796 862	3 253 125	23 122	5 959	5 380	11 783	236 257	69 264	333 989	276 086
1992	5 615 955	408 643	1 852 519	3 354 793	23 216	5 866	5 454	11 896	241 900	69 663	339 662	282 010
1993	5 649 674	414 417	1 856 307	3 378 950	23 252	5 921	5 397	11 934	242 976	69 991	343 952	283 136

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

El sector primario incluye: agricultura, silvicultura, ganadería, caza y pesca.

El sector industrial incluye: minería; manufactura; construcción; electricidad, gas y agua.

El sector servicios incluye: comercio, restaurantes, hoteles; transporte, almacenaje y comunicaciones; servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler y servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

### Productividad de la mano de obra por sectores económicos Serie anual de 1988 a 2004

Año	Producto Interno Bruto (millones de nuevos pesos a precios de 1993)				Población Ocupada (personas)				Productividad (miles de nuevos pesos)			
	Sector				Sector				Sector			
	Total	Primario	Industrial	Servicios	Total	Primario	Industrial	Servicios	Total	Primario	Industrial	Servicios
1988	958 227	65 980	252 905	639 344	24 070	6 261	5 291	12 518	39 810	10 538	47 795	51 075
1989	998 457	65 892	268 421	664 146	24 764	6 131	5 657	12 976	40 319	10 747	47 453	51 182
1990	1 049 062	69 604	286 437	693 022	25 958	6 230	6 125	13 602	40 414	11 172	46 765	50 949
1991	1 093 357	71 222	296 065	726 070	26 724	6 215	6 296	14 214	40 913	11 460	47 026	51 083
1992	1 133 031	70 533	309 013	753 486	27 160	6 158	6 410	14 592	41 717	11 454	48 207	51 636
1993	1 155 132	72 703	309 897	772 532	27 467	6 245	6 427	14 795	42 055	11 642	48 217	52 214
1994	1 206 135	72 834	324 810	808 491	28 166	6 319	6 565	15 282	42 823	11 526	49 479	52 903
1995	1 131 753	74 168	299 377	758 208	27 347	6 194	5 986	15 168	41 384	11 974	50 012	49 988
1996	1 190 076	76 984	329 651	783 441	28 270	6 309	6 568	15 393	42 096	12 202	50 188	50 897
1997	1 270 744	77 106	360 148	833 490	29 347	6 116	7 295	15 935	43 301	12 606	49 368	52 304
1998	1 334 586	79 439	382 908	872 240	30 635	6 346	7 784	16 506	43 564	12 519	49 192	52 844
1999	1 384 674	80 627	400 848	903 199	31 364	6 392	8 046	16 926	44 149	12 614	49 822	53 361
2000	1 475 927	80 935	425 302	969 691	32 009	6 286	8 367	17 357	46 109	12 875	50 834	55 868
2001	1 475 439	85 742	410 515	979 181	31 827	6 356	7 953	17 518	46 358	13 489	51 617	55 897
2002	1 486 792	84 933	410 141	991 718	31 552	6 282	7 730	17 540	47 122	13 521	53 061	56 539
2003	1 507 450	88 196	409 408	1 009 846	31 706	6 395	7 724	17 587	47 544	13 791	53 006	57 419
2004	1 570 126	91 044	426 525	1 052 558	32 180	6 547	7 881	17 751	48 793	13 906	54 121	59 294

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

El sector primario incluye: agricultura, silvicultura, ganadería, caza y pesca.

El sector industrial incluye: minería; manufactura; construcción; electricidad, gas y agua.

El sector servicios incluye: comercio, restaurantes, hoteles; transporte, almacenaje y comunicaciones; servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler y servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

## ANEXO 7

### PRINCIPALES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS PYMES UTILIZADOS EN MÉXICO<sup>a</sup>

Organismo	Excluye microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
ABM	Si	Ventas	Micro Pequeña Mediana	Hasta 2 millones de pesos De 2 hasta 40 millones de pesos De 40 hasta 100 millones de pesos
Banco de México	No	Ventas	Pequeña	1 a 100 millones de pesos
			Mediana	101 a 500 millones de pesos
BANCOMEXT (pymex)	No	Ventas de exportación	A desarrollar:	Venta de exportación anual de hasta 2 millones de dólares
			Intermedia	Venta de exportación anual entre 2 y 20 millones de dólares
CEPAL	Si	Nº trabajadores	Micro	Hasta 5 trabajadores
			Pequeña	De 5 a 49 trabajadores
			Mediana	De 50 a 250 trabajadores
Diario Oficial de la Federación <sup>b</sup> (30 de marzo de 1999) SECOFI, SHCP, SEP, SDS, STPS, SAGARPA, SEMARNAP, NAFIN y BANCOMEXT	No	Nº trabajadores y sector	Micro	De 1 a 30 trabajadores en industria De 1 a 5 trabajadores en comercio De 1 a 20 trabajadores en servicios
			Pequeña	De 31 a 100 en industria De 6 a 20 en comercio De 21 a 50 en servicios
			Mediana	De 101 a 500 en industria De 21 a 100 en comercio De 51 a 100 en servicios
			Micro	De 1 a 10 trabajadores en industria, comercio o servicios
			Pequeña	De 11 a 50 trabajadores en industria De 11 a 30 trabajadores en comercio De 11 a 50 trabajadores en servicios
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria De 31 a 100 trabajadores en comercio De 51 a 100 en servicios
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia	Sí	Nº trabajadores	Pequeña	De 50 a 250 trabajadores
			Mediana	De 251 a 1 000 trabajadores

Organismo	Excluye microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
IMSS	No	Nº trabajadores	Micro, Pequeña y mediana empresa	De 1 a 100 trabajadores
INEGI <sup>c</sup>	Si	Nº trabajadores y sector	Micro empresa	1 a 10 trabajadores en todos los sectores
			Pequeña	De 11 a 50 trabajadores en industria De 11 a 30 trabajadores en comercio De 11 a 50 trabajadores en servicios
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria De 31 a 100 trabajadores en comercio De 51 a 100 trabajadores en servicios
OCDE y Unión Europea <sup>b</sup>	No	Nº trabajadores Ventas y balance anual en euros	Micro empresa	1 a 9 trabajadores Menor a 2 millones de euros Menor a 2 millones de euros
			Pequeñas	10 a 49 trabajadores Menor a 10 millones de euros Menor a 10 millones de euros
			Medianas	50 a 249 trabajadores Menor a 50 millones de euros Menor a 43 millones de euros
Small Business Administration (EEUU)	No	Nº trabajadores	Pequeñas	Hasta 250 de trabajadores
			Medianas	De 251 a 500 de trabajadores

Fuente: Banco de México, Informe anual 2008.

<sup>a</sup> Diario Oficial de la Federación (30 de marzo de 1999).

<sup>b</sup> INEGI (Censos Económicos 2003 y 2008).