

30
27



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**EL PROTECCIONISMO A LA PEQUEÑA Y
MEDIANA INDUSTRIA (1940-1982):
EL CASO DE MEXICO**

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
CARLOS ALBERTO ESPERON VILCHIS



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

I N D I C E

CAPITULO	PAGINA
INTRODUCCION	1
1. TEORIA DE LA INDUSTRIALIZACION	8
1.1. EL DESARROLLO Y LA INDUSTRIALIZACION	9
1.2. LOS PROYECTOS INDUSTRIALES	14
1.3. DESARROLLO INDUSTRIAL PUBLICO Y PRIVADO	19
1.4. LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO	23
2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION	32
2.1. ORIGEN Y DESARROLLO	33
2.2. MEDIDAS DE FOMENTO	39
3. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO	44
3.1. EVOLUCION	45
3.2. CARACTERISTICAS	51
4. EL PROTECCIONISMO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	58
4.1. EL CONTROL DIRECTO A LA IMPORTACION	59

4.2.	EL ARANCEL COMO INSTRUMENTO DE CONTROL A LAS IMPORTACIONES	68
4.3.	LA POLITICA DE FOMENTO INDUSTRIAL	73
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
	APENDICE ESTADISTICO	85
	BIBLIOGRAFIA	95

I N T R O D U C C I O N

Planteamiento del Problema

El grado de desarrollo que ha alcanzado el país, muestra la influencia de la consolidación industrial y la articulación de la misma con los restantes sectores de la economía. Es así que el proceso de industrialización en México se ha visto acompañado por un proteccionismo que benefició a la misma, mejorando las expectativas de ganancia y estimulando con ello la inversión en esta actividad.

En lo que se refiere a la pequeña y mediana industria, este sector presenta una fuerte dependencia por parte del control directo a la importación, los aranceles y el fomento gubernamental a la industria; situación que se refleja en el constante aumento del número de empresas establecidas. Sin embargo, el proteccionismo ha propiciado la presencia de un mercado cautivo para los productores, por lo que el empresario no ha incentivado el desarrollo de tecnologías que mejoran la productividad y la calidad, creando las condiciones para ampliar el tamaño de las industrias.

Lo anterior, ha provocado un bajo desarrollo tecnológico en las industrias mencionadas, lo que ha derivado en la baja competitividad de este sector respecto a las industrias mayores. Aunado a esto, se observa que la ineficiencia empresaria

rial, la carencia de información, el exceso de trámites y la centralización administrativa han derivado en insuficiente utilización de la protección instrumentada.

Objetivo

El presente estudio tiene por objetivo, el de realizar una revisión y análisis de la evolución llevada a cabo por el proteccionismo y el efecto que ha tenido sobre la pequeña y mediana industria. La revisión se basa en los instrumentos de que el gobierno ha hecho a la práctica y el papel determinante que juega el mismo para dicho sector, así como la reacción que tiene ese sector frente a las diversas medidas de política económica destinadas a protegerlo.

Hipótesis

A través de la historia de la industrialización en México, se ha demostrado la importancia que el proteccionismo posee para desarrollar dicho proceso.

La eficiente utilización del proteccionismo habría derivado en una alta diversificación e integración para la industria pequeña y mediana, tendiendo a la desconcentración de la oferta de bienes, la independencia tecnológica y una fuerte

articulación de los establecimientos menores con la gran industria. Esta situación, permitiría concurrir con mayor fuerza a las pequeñas y medianas industrias a los mercados, tanto del interior, como del exterior.

El desarrollo económico de una nación, induce al gobierno de la misma a seguir lineamientos de política en las diversas áreas de la economía. Una de estas áreas, de fundamental importancia, es la industrialización; dicho elemento busca lograr el crecimiento en el producto interno bruto y en el ingreso de la población (destacando estos elementos entre una diversidad).

En el momento histórico por el que atraviesa México, se hace necesaria la revisión a la política que ha seguido el Estado para impulsar la industrialización. Siendo el proteccionismo una vía para lograr la industrialización y el desarrollo, la investigación que aquí se presenta analiza y describe la forma en que las medidas adoptadas por el gobierno a partir de 1940 han influido en el nacimiento y crecimiento de la pequeña y mediana industria.

La pequeña y mediana industria ha alcanzado una etapa en su desarrollo desde la cual realiza una importante e inmediata contribución a la industrialización. El estudio analiza el proteccionismo a la pequeña y mediana industria basándose en los elementos que conforman a la política estatal; estos elementos comprenden el control directo a las importaciones mediante permisos previos para importar y aranceles, así como la política de fomento industrial.

El primer capítulo comprende una síntesis de la teoría de la industrialización, motor del crecimiento económico, destacando la importancia que tiene la relación existente entre la riqueza y el nivel de vida de un país y la magnitud de su industrialización. En este capítulo se describe la importancia de la industrialización dentro de los programas de desarrollo, la correcta asignación de recursos, los problemas y beneficios del desarrollo público y privado, así como el papel de la industria en la historia de México.

En el segundo capítulo se destaca lo fundamental de la pequeña y mediana industria en el proceso de industrialización y las medidas adoptadas por algunos países para estimular la creación de pequeñas y medianas industrias.

En el tercer capítulo se describe la importancia que ha tenido la pequeña y mediana industria en el desarrollo de la economía nacional y se realiza un bosquejo de las características que actualmente presenta ese sector.

En el cuarto capítulo se comentan las medidas proteccionistas que se han dado en México a partir del análisis del control directo a las importaciones y el fomento industrial, explicando los objetivos y bases legales, propósitos y áreas de control y los resultados obtenidos.

El quinto capítulo describe las conclusiones y recomendaciones de la presente investigación.

CAPITULO 1.

TEORIA DE LA INDUSTRIALIZACION

1.1. EL DESARROLLO Y LA INDUSTRIALIZACION

El desarrollo histórico de la economía mundial muestra la destacada importancia que tiene la industrialización dentro de una sociedad. De la dinámica del proceso de industrialización depende el crecimiento económico de un país. Es así que los países con un grado de integración superior dentro de este sector, presentan avances notables en su economía (tal es el caso de los países centrales).

En la elaboración de los planes de desarrollo queda implícito que a los países atrasados se intenta llevarlos a -- crear una economía especializada en la producción manufacture ra. Especializar a una nación en la producción de manufacturas tiene como objetivo aprovechar las ventajas comparativas para poder participar en el mercado internacional.

El desarrollo económico que ha creado la industrializa-- ción se ha dado en forma desigual entre las naciones acorde -- a las condiciones económicas, sociales y políticas. La indus trialización se inició en aquellas sociedades en las que la -- estructura económica lo permitía; la acumulación de capital -- en los siglos XVI y XVII, fue un factor determinante para el desarrollo industrial y, por tanto del capitalismo. Dicha -- acumulación de capital dio como resultado en el siglo XVIII,

el nacimiento de un acontecimiento determinante para la actividad económica: La Revolución Industrial.

La Revolución Industrial, base para el desarrollo económico, tuvo su origen en Inglaterra y posteriormente se presenta en Francia, Bélgica, Alemania, Suiza, Holanda y Suecia. - Es en Europa donde tiene su origen la revolución industrial, pero se expande al resto de los continentes en los siglos XIX y XX. La revolución en la estructura productiva se logra gradualmente en los diversos países de América, África, Asia y - Oceanía; dentro de estos continentes destacan sólo unas cuantas naciones que han logrado un desarrollo industrial considerable (tal es el caso de E.U.A., Sudáfrica, Australia, etc.)

Dicha revolución en la estructura productiva fue realizada por los artesanos que, con base en la acumulación de capital, se transformaron en industriales. Las principales características para lograr ésto, fueron:

- Un tiempo prolongado de estabilidad del gobierno;
- Fuerte acumulación de capital y técnica;
- Evolución y consolidación de una economía monetaria y
- Desarrollo de la productividad agrícola.

A los elementos anteriores, debe agregarse uno más que creó la base para la industrialización: la acumulación de recursos financieros suficientes para apoyar la transformación del artesano a comerciante y posteriormente a industrial. En esta forma, la movilización de recursos internos financió la expansión industrial.

Por otra parte, el avance tecnológico influyó también en la expansión industrial, ayudando a diversificar las mercancías producidas y dando lugar a la división social del trabajo. En esta forma, la producción se hizo más compleja y se desarrollaron áreas de trabajo especializadas. El avance tecnológico no sólo logró diversificar la producción, sino que también la incrementó, redujo los costos y creó nuevos mercados.

La aplicación de la ciencia y la tecnología a la actividad económica convirtió al campo manufacturero en producción mecanizada. El beneficio del avance tecnológico se dio en forma desigual, los países industrializados obtuvieron la mejor parte de dicho avance.

Heilbroner 1/ menciona que existen cuatro etapas de la Revolución Industrial:

1/ Robert Heilbroner.-"La Formación de la Sociedad Económica" México 1966, p. 114.

Revolución Industrial:

Primera Etapa

En esta etapa se desarrolla la maquinaria textil, se perfeccionan los métodos para producir carbón y productos derivados del hierro, se descubre la energía producida por vapor y se revolucionan las técnicas de producción en la agricultura.

Segunda Etapa

Durante esta etapa los inventos industriales se encuentran en las áreas del acero, ferrocarriles y medios de transporte, los productos químicos y la maquinaria agrícola.

Tercera Etapa

La Revolución Industrial se presenta en campos tales como la energía eléctrica, los motores de gasolina y los automóviles. Esta etapa ya se ubica en el siglo XX.

Cuar^{ta} Etapa

Esta etapa se da con cambios en la electrónica, la aeronáutica, la automatización de la producción y la energía nuclear.

Como consecuencia de la Revolución Industrial se han transformado las relaciones sociales de producción dándose una evolución rápida del capitalismo; la acumulación de capital ha servido como base para el crecimiento de las industrias. Por otro lado, la Revolución Industrial contribuyó a crear la división social del trabajo y aumentó las perspectivas de ganancia.

1.2. LOS PROYECTOS INDUSTRIALES

De acuerdo con lo anterior, la industrialización es un medio en el que se basan las naciones para mejorar el poder de negociación frente al exterior. El gobierno de un país y las instituciones relacionadas con la problemática del crecimiento industrial, deben considerar los objetivos y dificultades de la industrialización; los proyectos específicos deben ser considerados respecto a su valor dentro de la economía.

Existen dos formas de juzgar el valor de los proyectos. La primera de estas formas es la de considerar una o varias características importantes, tales como los beneficios en divisas o el empleo máximo de mano de obra y el mínimo de capital. La otra forma es la de considerar los resultados esperados -- procurando lograr un beneficio neto para el inversionista (descontando la depreciación). El empleo de un método no excluye el uso del otro. A continuación, se realiza una síntesis de algunos métodos que deben considerarse al evaluar un proyecto:

a) Criterio de la Intensidad del Factor

Dentro de este criterio se encuentran aquellos factores abundantes en una economía. En esta forma, encontramos que -

los países subdesarrollados deben considerar proyectos intensivos en mano de obra; lo anterior se deduce del hecho de que en estos países se dan niveles elevados de desempleo de mano de obra.

Por el contrario, en los países industrializados es útil desarrollar proyectos intensivos en el uso de capital. En estos países el factor abundante es el de bienes de capital; - aunado a esto, se sabe que en los países centrales la mano de obra tiene el nivel de calificación suficiente para trabajar con tecnologías complejas.

Sin embargo, a este criterio se opone la lógica de que - los proyectos intensivos en capital poseen mayor eficiencia y productividad, por lo que es posible que sea menos útil emplear proyectos intensivos en mano de obra. Además, los costos de producción en los proyectos intensivos en mano de obra tienen mayores costos de producción que los proyectos intensivos en capital.

b) Criterio del Tamaño y la Complejidad de la Instalación

Este criterio es de gran importancia para la presente investigación, ya que afirma que la opción para los países subdesarrollados es la de establecer proyectos pequeños y senc-

llos e ir progresando hasta los mayores y más complicados. - Esto puede ocurrir en base a la experiencia, habilidad y entrenamientos técnicos adquiridos.

En las zonas mencionadas existe poco capital disponible y se carece de la infraestructura adecuada para opciones industriales de gran magnitud. Es así, que las economías subdesarrolladas pueden lograr acumulación de recursos e ir desarrollando la infraestructura necesaria con proyectos pequeños.

Por otra parte, los proyectos pequeños poseen menor riesgo financiero, pueden obtener con mayor rapidez los recursos necesarios para invertir y encuentran mercado para sus productos con mayor facilidad. Si el proyecto fracasa, por su magnitud las pérdidas serían poco considerables.

A pesar de las ventajas que ofrecen los proyectos pequeños, los proyectos medianos o grandes no deben olvidarse cuando son económica, técnica y financieramente correctos. Generalmente, las empresas grandes, medianas y pequeñas tienden más a complementarse que a competir entre sí, por lo que es difícil pensar que se tenga que elegir entre una u otra opción.

c) Criterio de los Beneficios en Divisas

Un criterio muy útil para los países que dependen en buna parte de las importaciones que realizan, es el de los beneficios en divisas. Se juzgan proyectos pensando en que servirán para ahorrar o ganar divisas. En el caso en que la crisis de divisas sea un fenómeno temporal no se deben llevar a cabo proyectos de emergencia, es posible que los problemas se resuelvan antes de la puesta en marcha del proyecto.

Por otra parte, en el caso en que la crisis de divisas - sea un fenómeno a largo plazo, es útil emplear proyectos que corrijan las fallas.

d) Criterio de la Rentabilidad Comercial

El criterio de la rentabilidad comercial comprende el beneficio neto que se espera obtener deducidos los impuestos y costos, este beneficio debe incluir la depreciación. El beneficio se expresa por un porcentaje anual de ganancia, calculado sobre la inversión del proyecto.

Para los inversionistas privados este es el método que - se debe emplear, sin embargo, también es utilizado por los - bancos de desarrollo y los gobiernos para conocer las perspectivas de un proyecto.

Este criterio es útil porque muestra el importante aspecto de los costos. Su estimación no presenta dificultad una vez conocida la información sobre mercados, precios, producción y costos, debido a que los métodos de cálculo están establecidos en los procesos ordinarios de contabilidad. Los cálculos para estimarla refieren tres grandes conjuntos de estimaciones: los costos de inversión, los costos de operación y los ingresos por ventas.

El enfoque del proyecto para el propietario particular es diferente del enfoque para la economía, por lo que es importante que al evaluar un proyecto con base en este criterio, se acompañe de otro u otros criterios.

e) Criterio de la Rentabilidad Económica Nacional.

Este criterio se basa en el beneficio neto que se obtiene por un proyecto dentro del conjunto de la economía. Esta técnica evita incluir costos o beneficios que por su naturaleza no son mensurables.

El método parte de la estimación comercial de los costos y beneficios, se realizan ajustes con el objeto de conocer que proyecto beneficia más a la economía.

1.3. DESARROLLO INDUSTRIAL PUBLICO Y PRIVADO

Una de las grandes dificultades que presenta la industrialización es el de fomentar la inversión. Esta es, si el gobierno debe ser patrocinador, constructor propietario y gestor de los proyectos industriales o debe dejar estas tareas al sector privado. De la decisión correcta depende que se aseguren los máximos resultados económicos de las inversiones industriales, el éxito de muchas empresas depende de la forma de propiedad y de la dirección.

Si la decisión fuese en favor del sector gubernamental, se debe permitir que existan otros proyectos para el sector privado. En caso contrario, si la decisión fuese en favor del sector privado, aun restará conocer si ese sector desea realizar dicho proyecto. En caso de que el sector privado no desee proyectos necesarios para la economía de un país, el gobierno será el encargado de llevarlo a cabo.

a) Los Proyectos Gubernamentales

Los gobiernos invierten en proyectos industriales movidos por la falta de capital suficiente para realizar algún proyecto, por la incapacidad de los empresarios nacionales o por la negativa de la iniciativa privada para invertir en proyectos necesarios.

Dentro de las ventajas que presenta el desarrollo gubernamental, se encuentra la de que los gobiernos tienen mayor capacidad para financiar proyectos que requieren de grandes montos de capital. Muchos proyectos privados fracasan por no lograr el financiamiento suficiente.

Un gobierno puede endeudarse en moneda extranjera a tasas de interés menores que en comparación con la iniciativa privada; además, puede lograr mejores condiciones para importar maquinaria, materias primas, insumos, refacciones y lo más importante: la tecnología.

Desde el momento en que el gobierno logra mejores condiciones para realizar un proyecto, el mismo se ve beneficiado.

Los proyectos públicos cuentan, además, con ventajas tal como el mercado seguro (por medio de las compras gubernamentales).

Con los proyectos gubernamentales se pretende beneficiar la economía fomentando industrias nuevas y necesarias, distribuyendo los beneficios entre la población o creando mejores condiciones para la distribución de la renta (produciendo bienes básicos, por ejemplo).

Sin embargo, las ventajas de los proyectos gubernamentales no serán tan grandes en tanto que la dirección de la empresa no sea la correcta. Esto es determinado fundamentalmente por el hecho de que los objetivos de un proyecto no han sido claramente fijados; la decisión para crear una empresa es mas política que económica en ocasiones.

La ubicación de una planta suele determinarse por motivos de centralización o descentralización, una vez hecho esto, la decisión influye sobre los precios, los salarios, el mercado potencial, etc.

El resultado de una decisión mal tomada se traduce en ineficiencia, costos elevados y pérdidas financieras.

b) Desarrollo Industrial Privado

El desarrollo de proyectos privados presenta una gran ventaja en primera instancia: las perspectivas de máxima ganancia económica. Pero esta ventaja se contrapone con la desventaja que representa el que los propietarios suelen olvidarse del interés económico nacional y tienden a la práctica monopólica con el objetivo de elevar su ganancia.

En general, los negocios privados tienden a elevar la productividad, reportando beneficios a la economía por la mejor utilización de los factores productivos. El gobierno se beneficia a través de los impuestos, los trabajadores se benefician con las fuentes de empleo y los proveedores se benefician con las compras. Todo esto permite al sistema crecer.

A diferencia de los proyectos gubernamentales, los proyectos privados tienen sus objetivos claros: mantener sus costos bajo, controlar la mayor parte posible del mercado y elevar su ganancia.

Por otra parte, los negocios privados benefician a una economía por dos motivos más: la tendencia a la expansión y el fomento al desarrollo tecnológico.

1.4. LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

En México, el antecedente a la industria se presenta antes de la conquista. Los pobladores de México, a pesar de su carácter sedentario, practicaban la artesanía. El maguey era utilizado en la producción de papel, se hilaba y se tejía con algodón, hacían esteras y cestas y fabricaban mosaicos artísticos con plumas de aves. Además, dominaban la cerámica, labraban la piedra, tallaban y pulían la obsidiana y trabajaban el oro, la plata y el cobre.

Con la conquista de América, los españoles trasladan - las técnicas para explotación de las minas, así se dan los - primeros pasos para crear la industria extractiva en México. Las zonas mineras crecieron con increíble rapidez: Taxco, - Sultepec, Pachuca, Zacatecas, Guanajuato y Compostela, marcan el inicio de una actividad dinámica en la Nueva España.

El desarrollo minero creó las condiciones para el crecimiento de otras industrias. Los españoles trajeron a México la producción de jabón (actividad muy próspera durante la colonia), la platería, los herrajes, el molino, los ingenios - azucareros, la producción de azufre, los obrajes para trabajar cuero, la fabricación de objetos de vidrio, la imprenta - y otras variadas técnicas para la producción de mercancías. -

Si bien en esa época no se logró un mejor avance en el campo industrial, fue debido a dos factores fundamentales: el proteccionismo que España impuso para sostener su actividad económica y la escasez de capital para invertir.

Con el paso del tiempo, el ascenso de la guerra de Independencia perjudicó a la incipiente industria mexicana, el robo de remesas se generaliza, las Haciendas y sus equipos fueron destruidos, las minas se inundaron y la mano de obra se escaseó.

Al término de la guerra, los intelectuales, basándose en las ideas de Alamán, toman partido por una política proteccionista respecto al exterior. Se crea el banco de Avío con el propósito de fomentar a las compañías textiles, mineras y agrícolas, principalmente. En la industria del papel, se establece una fábrica en Puebla en 1822 y otra en San Miguel de Allende; además de la de Belem, establecida en 1840. Las ferrerías se desarrollan en los estados de Guanajuato, - Michoacán, Jalisco, Hidalgo, México, Oaxaca, Morelos y Pue--bla.

A pesar del fomento otorgado a la industria, la inestabilidad que se vivió en esa época afectó al desarrollo industrial. La invasión norteamericana, la pérdida de provincias

en el norte, la guerra de Reforma, así como la intervención francesa, son acontecimientos que dificultaron el crecimiento económico.

Dentro de los pocos avances que se dieron, la industria minera destacó, por la adopción de los adelantos de la Revolución Industrial importando equipo para bombeo. El uso de la electricidad se difundió a través de las fábricas de harina, de hilados y tejidos, calzado y a las minas, fundamentalmente. La instalación de una planta eléctrica en Necaxa con equipo moderno, beneficia a la industria, difundiéndose el uso de la energía.

Con Díaz en la Presidencia se estimula la creación de infraestructura, alentando la construcción de vías férreas y de obras portuarias. Además, Díaz fomentó la exploración y explotación de yacimientos de petróleo, industria de vital importancia para la economía nacional.

La industria pesada nace en México en 1900, con la creación de fundidora Monterrey; esta empresa se dedicó a la fundición de fierro y acero y a la laminación de fierro, perfiles estructurales, rieles, etc. Monterrey constituye para el país una fuente potencial de desarrollo pues ahí se desarrollan también las industrias cervecera, de alimentos, de vidrio, de ce-

mento y de otros materiales para construcción.

En este período se moderniza y amplía la industria textil, asentándose principalmente en los estados de Veracruz, - Puebla, Jalisco y Querétaro así como en el Distrito Federal. Además, se incrementa la producción en las ramas de jabón, cerillos, cerámica, vidrio, objetos de cuero, calzado y derivados de tabaco.

El gobierno de Díaz heredó una industria superior a la de cualquier país latinoamericano en ese momento, pero desarticulada, incompleta y artificial por la fuerte protección - arancelaria.

El ingreso de la lucha revolucionaria a la escena, trajo consigo una etapa materialmente destructiva: ferrocarriles, fábricas, ingenios, etc. desaparecieron de la actividad.

Los gobiernos que han surgido de la Revolución, se han ocupado de dotar a la industria de la infraestructura requerida; la construcción de obras hidráulicas, de caminos y de -- vías férreas, tienen el claro propósito de facilitar el proceso de industrialización.

La Reforma Agraria permitió incrementar la producción de materias primas, obteniendo la industria insumos a bajo costo. La exportación de productos agrícolas incrementó el ingreso de divisas, situación que facilitó la compra de maquinaria en el exterior. El descenso de las exportaciones agrícolas a partir de 1965, afectó a la industria dificultando la importación de maquinaria, insumos, refacciones y tecnología.

Al término de la revolución, la minería tuvo un repunte que duró hasta el decenio anterior, con precios favorables e incrementos constantes en la demanda. El petróleo se convirtió en una industria con demasiado dinamismo, al grado que se experimentó una fuerte dependencia de la exportación de petróleo en el sexenio anterior.

Durante esos años, el instrumento proteccionista de mayor importancia fue el arancel (como lo muestra el cuadro 1). La industria que más se benefició con esto fue la textil, pues el arancel a esos productos era muy elevado. Con este proceso, se profundizó en la sustitución de importaciones, principalmente de bienes de consumo, quedando rezagados los intermedios y de capital.

El gobierno se preocupó de dotar de crédito a bajo costo a los empresarios. En 1936 se crea Nacional Financiera con

el propósito de otorgar crédito a mediano y largo plazo a los industriales y financiar la inversión en infraestructura. Para apoyar a la política crediticia se crearon también fideicomisos tales como FOGAIN, FOMIN, FONEP, INFOTEC, PAI, FONEI, etc.

Además, se crearon instituciones para proveer a la industria de mano de obra calificada. La institución que más destacó fue el Instituto Politécnico Nacional, creado durante el régimen de Lázaro Cárdenas.

Un hecho que benefició la industrialización en México fue la segunda guerra mundial, pues los países en conflicto desviaron sus capitales a la producción de armamento. Los países que, como México no tuvieron una actividad importante dentro de la guerra, dedicaron sus capitales a la producción industrial para proveer interna y externamente de mercancías a los demandantes afectados.

A partir de 1940 se comienza a consolidar la industria. El índice general del volumen de la producción industrial (cuadro 2) crece en forma notoria. Mientras que en 1939 el índice se coloca en 30.3, para 1960 asciende a 100 y para 1979 ha crecido cuatro veces, alcanzando la cifra de 400. Es importante destacar que durante todo el período, el indi-

ce general nunca muestra descenso, por lo que demuestra que - la producción creció fortaleciendo el proceso de industrialización.

Hasta 1959, la rama que presenta mayor dinamismo es la - minería, pero a partir de 1961 la estructura cambia, las r-- mas que sostienen el crecimiento son la eléctrica, la de pe-- tróleo y la de construcción.

La industria de la transformación no muestra un creci- - miento representativo por la gran cantidad de divisiones que se encuentran en ella. Así, mientras la industria metal mecá nica tiene un alto índice en 1979 (661.4), la de alimentos y similares contribuye al descenso del nivel general (272.4).

En conclusión, la industria ha sido un factor de suma im portancia para el desarrollo de la economía en México. Por - medio de ella el país ha logrado progresos en su participa- ción a nivel internacional.

Ninguna nación se encuentra exenta de participar en el - comercio internacional, de la capacidad de negociación que se tenga dependen los beneficios que puede obtener. Mientras - más fuerte sea la industria mayor será el poder de negocia- ción.

México es un país que ha debido sortear demasiadas dificultades para industrializarse; las guerras internas, la constante intervención externa y el bajo o nulo crecimiento que se dio durante la primer guerra mundial, son factores que influyeron en detrimento de la industrialización. Estas dificultades han traído como consecuencia el atraso que se tiene en el país.

En México existe un tremendo contraste en la actividad económica, algunos sectores poseen tecnología moderna, mientras otros trabajan con procesos arcaicos.

La Revolución Industrial se da en México en un momento en que los países europeos muestran grandes adelantos. La Revolución en la estructura productiva se inicia con factores que la frenan, tales como la inestabilidad en el gobierno y la reducida acumulación de capital y tecnología.

En el país se combinan las cuatro etapas de la revolución industrial, el desarrollo no ha sido uniforme. Se encuentran fábricas que trabajan con procesos muy automatizados (cuarta etapa) combinado con la baja producción de maquinaria.

La industrialización se ha dado en forma espontánea, acorde con el desarrollo económico. Es hasta el gobierno de

Echeverría que se comienza a planear el desarrollo.

En el transcurso de la industrialización, el gobierno ha sido partícipe, estableciendo empresas en todas las áreas. - Sin embargo, la posición se ha modificado y en los últimos - años se ha optado por consolidar más a la iniciativa privada.

CAPITULO 2

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL PROCESO
DE INDUSTRIALIZACION**

2.1. ORIGEN Y DESARROLLO

El crecimiento de la producción manufacturera mundial se inició con pequeños talleres, estas unidades productoras fueron el origen del moderno sistema de producción. Dentro de los pequeños talleres se creó una clase de empresarios hasta entonces no conocida; antiguos comerciantes, artesanos, joyeros, obreros, etc., fueron la célula que dio inicio a la nueva clase.

En México, la clase empresarial tuvo su origen en los empresarios extranjeros que llegaron al país con el propósito de enriquecerse, estableciendo pequeños talleres y comercios.

La producción manufacturera se convirtió así, en un campo fértil para la inversión, con lo que se fomentó el incremento en el número de productores; la producción tendió a diversificarse.

La producción manufacturera presentaba facilidades para la inversión, gracias a dos factores: el bajo monto de capital que se requería y el alto crecimiento que tenía el mercado.

En un mercado en el que se ampliaba el número de demandantes de productos manufacturados, el ingreso de un nuevo -

competidor no planteaba problema alguno, el mercado era lo su
ficientemente amplio para absorber la producción.

Para el caso de México, se importaba la tecnología reque
rida en la producción; los capitales eran en su mayoría de -
origen extranjero y a veces capital acumulado en el país; la
mano de obra se obtenía dentro de la nación. Sin embargo, -
desde los inicios del capitalismo, la industria no ha cubier-
to el crecimiento de la mano de obra, por lo que siempre ha -
existido niveles elevados de desempleo.

La inversión en granjas y pequeños poblados presentó --
atractivo para la clase empresarial. El proceso de crecimen
to de el nuevo sistema de producción trajo consigo la crea- -
ción de un nuevo estrato social, cuyas funciones serían las -
de organizar la producción, proporcionar herramientas de tra-
bajo y asignar los recursos monetarios. La expansión de esta
clase se logró en forma paralela con el crecimiento gradual -
de la producción.

El progreso tecnológico benefició al nuevo sistema de -
producción, el incremento en la capacidad productiva se logró
en base a los avances de la ciencia y la tecnología. Sin em-
bargo, esto también influyó en el proceso productivo, hacién-
dolo más complejo. Con los modernos sistemas de producción,

se requiere de un mejor nivel de calificación de la mano de obra.

La baja calificación de la mano de obra en México, influyó creando dos problemas para la economía interna:

- De una parte, se contrata mano de obra foránea para cubrir las necesidades de trabajadores calificados, con lo que se determina la salida de capitales del país.
- Por otro lado, se tiende a pagar salarios más bajos a los trabajadores del país, por lo que la demanda agregada baja.

Así, lo que fue una pequeña unidad productora se transformó en mediana y posteriormente, gran industria. El mercado también sufrió una metamorfosis, llegando a la fase monopolica; el ingreso de productores de gran tamaño se complica, - la opción para convertirse en empresario es nuevamente la pequeña y mediana industria.

Frente a esta situación, la tendencia a nivel mundial para los países con una baja industrialización es la de adoptar la política de fomentar a este sector (la pequeña y mediana industria) para solucionar muchas dificultades estructurales.

La creación de pequeñas y medianas industrias tiene atractivos tales como la de constituir un mercado potencial para la producción de la gran industria, así como la de ser un proveedor de materias primas e insumos para las empresas mayores. - Además, la pequeña y mediana industria absorbe a una gran cantidad de fuerza de trabajo.

La importancia de la mediana y pequeña industria hoy, recae en la función que posee de promoción, fortalecimiento y fomento a la actividad económica. Este sector sigue teniendo importancia en todos los países de acuerdo a su grado de desarrollo, a continuación se describen las dos principales divisiones que existen: países desarrollados y países subdesarrollados.

- Países Desarrollados

Los países desarrollados poseen una cualidad especial: dentro de su actividad económica los grandes establecimientos son la base en la que se sustenta el dinamismo. A pesar de esto, en esos países se encuentra gran cantidad de pequeñas y medianas industrias que contribuyen al sano funcionamiento de la economía.

En Japón, por ejemplo, las pequeñas y medianas industrias empleaban el 71.7% de los trabajadores que se encontraban en la manufactura en 1977. Además, los trabajadores empleados -- así, producían el 56.6% del valor agregado manufacturero, de acuerdo a estadísticas de JETRO.

Por su parte, Canadá tenía en ese mismo año 600,000 empresas, de las cuales 300,000 empleaban menos de 10 personas.

- Países Subdesarrollados

Debido a la diferencia en el desarrollo de cada sociedad, no existe una definición universal sobre lo que es la pequeña y mediana industria. En esta forma, lo que en Japón se considera como pequeña industria, en latinoamérica se puede considerar como mediana o hasta gran industria.

Mientras que en los países industrializados la mediana industria produce niveles elevados de mercancía por unidad invertida, en los países atrasados se requiere de mayor inversión para producir la misma cantidad. A diferencia de los países periféricos, en los países centrales los procesos de producción tienen un alto grado de automatización.

En contraste con esto, en los países atrasados la importancia que tiene la pequeña y mediana industria es mayor. La pequeña y mediana industria es un sector potencial de empleo de recursos humanos y materiales, participa con una buena parte del PIB y es mercado para la gran industria.

En Argentina, por ejemplo, alrededor de 99% de las empresas eran pequeñas y medianas en 1977, ocupaban el 70% de la mano de obra y contribuyeron con el 54% del Producto Interno Bruto.

En Ecuador, el 90% de las empresas son pequeñas y medianas en ese mismo año. En Guatemala, existían en 1973, 1,291 pequeñas empresas que ocupaban el 22.2% de la población industrial.

2.2. MEDIDAS DE FOMENTO

Toda nación que busque el desarrollo económico debe adoptar medidas tendientes a fomentar a la pequeña y mediana industria. Existen dos formas fundamentales de fomentarla: - protegiéndola y financiándola. El uso de una forma no excluye a la otra.

Es así que un gobierno protege a su industria por medio del control directo a las importaciones o por aranceles. Además, el gobierno financia a su industria por fuentes bancarias o por estímulos fiscales.

Medidas tales como la liberalización de impuestos, la garantía de créditos, programas de formación profesional y la asistencia técnica, forman parte de una serie de estímulos tendientes al financiamiento y protección de la pequeña y mediana industria.

La existencia de pequeños y medianos establecimientos en todos los sectores económicos obliga al gobierno a considerarlos por separado. De no hacerlo así, las políticas que se adopten afectarán a uno y otro sector industrial.

Por esta razón, los gobiernos procuran realizar sus programas estudiando a cada una de las ramas económicas y tratando de no afectar a las pequeñas y medianas empresas; dentro de los programas, se llevan a cabo una serie de medidas tendientes a superar los problemas que plantea este sector industrial.

En México la protección a la industria se dio en principio por la necesidad gubernamental de obtener recursos. Sin embargo, posteriormente se buscó proteger a la industria por medio de aranceles, permisos de importación y programas de fomento.

Debido a su reducido tamaño, el fomento a las pequeñas y medianas industrias debe ser concebido de tal forma que no las lleve a la ineficiencia, sino a crear productos con calidad. La producción de mercancías con calidad y a bajo costo, permitirá a este sector competir con la gran industria.

Un ejemplo de fomento a la pequeña y mediana industria lo constituye Japón, en donde se considera el fomento a este sector como uno de los puntos básicos de la política económica. La infraestructura en este país, es un elemento que permite a la industria trabajar con eficiencia, además, se le dota a las unidades productoras de energía eléctrica a bajo costo y se le asigna una moderna red de transporte.

En Japón, se dispone de mano de obra en cantidad considerable; aunado a esto, se encuentra el hecho de que la mano de obra tiene un elevado nivel de calificación. En esta nación, los obreros están dispuestos a trabajar con mucha disciplina, aún en largas jornadas. Estos factores se conjugan para - - crear una situación en la que la productividad es elevada, a la vez que se producen mercancías con calidad.

En este país el mercado se encuentra muy diversificado, lo que da cabida a la pequeña y mediana industria en una diversidad de ramas económicas. Por otra parte, las grandes industrias proporcionan insumos, equipo y crédito en efectivo a las empresas de menor tamaño; además, cuentan con el crédito que les otorgan las instituciones bancarias.

El financiamiento no sólo se obtiene del sector bancario, sino que el gobierno ha creado instituciones con el propósito de otorgar crédito a las pequeñas y medianas industrias. El gobierno Japonés financia a las industrias por medio de la reducción de impuestos a las ganancias, fomentando así la reinversión.

El gobierno ha creado instituciones para el control de calidad, asesoría técnica y fomento a las exportaciones; estas instituciones tienen como prioridad a la pequeña y mediana industria.

El caso de Estados Unidos es similar al anteriormente ex puesto. El gobierno de este país crea en 1953 una institución llamada Small Business Administration, que tiene como función otorgar crédito a los pequeños y medianos industriales. Otra institución, el Departamento de Comercio, se dedica al fomento a las exportaciones y a investigar nuevos productos, materiales, procesos y patentes para la pequeña y mediana industria.

El Departamento de Trabajo tiene como función la de impartir cursos de capacitación para los empresarios, estos cursos comprenden la organización y planeación industrial. El Departamento de Justicia protege a las pequeñas y medianas industrias por medio de la Ley Antitrust. Finalmente, existen programas gubernamentales que se encargan de realizar compras a las pequeñas y medianas industrias.

El caso de Brasil también sirve para ejemplificar la importancia de este sector industrial. La diversificación industrial que se ha dado en ese país, creó las condiciones para que surgiera un gran número de pequeñas y medianas industrias. El Banco de Brasil creó en 1963 el Fondo de Desarrollo Industrial, que tiene por objetivo el de financiar programas para reformar, ampliar e instalar industrias medianas y pequeñas.

El Banco Nacional de Desarrollo Económico tiene un programa de financiamiento a la industria mediana y pequeña, cuyo objetivo es coordinarse con las instituciones de desarrollo regional para financiar a las industrias de menor tamaño.

En México, se canaliza el financiamiento a través de Nacional Financiera, por medio de fideicomisos de fomento administrados por dicha institución.

CAPITULO 3

LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO

3.1. EVOLUCION

La diversidad de características de la industria obligan a considerar varias características en la definición del tamaño industrial. El Diario Oficial, en su versión del 30 de Diciembre de 1986, da la pauta para actualizar estas definiciones en la siguiente forma:

- Microindustria. Las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas sea hasta de 80 millones de pesos al año.

- Industria Pequeña. Las empresas no comprendidas en el estrato anterior, que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas no rebase la cantidad de 1 000 millones de pesos al año.

- Industria Mediana. Las empresas no contenidas en los estratos anteriores que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no exceda de 2 000 millones de pesos anuales.

La definición de pequeña y mediana industria no siempre se dio en esos términos, el concepto ha ido aumentando en cifras. Es importante mencionar esto, por que el año

lisis de este sector ha variado de acuerdo a la variación de sus conceptos, las estadísticas que se encuentran están de acuerdo a la definición que existía en su tiempo.

La dificultad que presentan dichas definiciones queda de manifiesto en las modificaciones que el FOGAIN a hecho a la misma -el FOGAIN es el principal fideicomiso de fomento a la pequeña y mediana industria en México-. En el cuadro 3 se muestra la variación en el monto del capital contable de acuerdo con el FOGAIN. Este cuadro muestra que mientras en 1954 el límite superior de mediana industria ascendía a - - \$2'500,000.00; en 1972 el monto máximo es de \$25'000,000.00 En 18 años el límite se ha incrementado 10 veces.

En 1985, FOGAIN emite una circular en la que enuncia -nuevamente el concepto:

"... Se entenderá por industria pequeña y mediana a las empresas del sector de la industria de transformación de capital mayoritariamente mexicano que ocupen hasta 250 personas, entre obreros, técnicos y empleados administrativos, y el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad de \$1,100 millones al año..."

Con estos ejemplos se ilustra la afirmación de que debe considerarse la definición de acuerdo al tiempo en que se vive.

En México, la importancia que tiene la industria pequeña y mediana ha ido en constante aumento (Cuadro 4). La tasa de crecimiento de la ocupación en los establecimientos de 6 a 50 ocupados ha pasado de 1.2% en el período 1965-1970 a 1.9% en el período 1970-1975. En cambio, el nivel de la industria global muestra un descenso de 2.5% en 1965-1970 a -2.4% en 1970-75, esto debido fundamentalmente al descenso que tienen las industrias mayores en su tasa de crecimiento del empleo -de 4% en 1965-70 a 2.9% en el período 1970-75-.

La tendencia de este sector ha sido el empleo de tecnologías modernas, con el consecuente aumento de la productividad. En el cuadro 5 se muestra la relación que se ha tenido en la inversión en mano de obra y capital. Esta relación - muestra un notable incremento en las compras de activos fijos. Tan sólo en las industrias que ocupan de 51 a 100 empleados, la relación pasa de 421 a 532%, esto es un incremento del 11%.

La pequeña y mediana industria ha acentuado su importancia dentro de la actividad económica a través del tiempo. Un ejemplo lo encontramos en el número de establecimientos - -

menores o iguales a 50 personas empleadas: en 1965 existían 61,318 industrias, para 1975 la cifra asciende a 114,829.

Un problema que encuentra la industria mediana y pequeña para su sano desarrollo, es la baja productividad, a pesar de haberla incrementado. En las industrias mayores de 50 personas existe un valor agregado por persona de 138.5, mientras que las menores sólo alcanzan el 24.1 (datos de 1975). Cuando la producción es mayor, el valor de las mercancías se divide entre un menor número de personas.

En lo referente a la composición del capital, la inversión en activos fijos supera a la inversión en personal ocupado, principalmente en las empresas grandes. En esta forma, se demuestra la capacidad que tiene la pequeña y mediana empresa para absorber a la fuerza de trabajo.

En lo referente al salario, este ha ido en constante aumento. Sin embargo, no ha sido suficiente para compensar el nivel inflacionario. La tecnología que se usa en las pequeñas y medianas industrias es menos sofisticada que la empleada en la gran industria, el nivel de calificación requerido es menor con tecnologías menos complejas. Esto, aunado al hecho de que en las grandes industrias se obtienen mejores ganancias, motiva a que los salarios en la pequeña y mediana industria tengan un nivel menor.

En el cuadro 6 se muestra el crecimiento que tuvo la pequeña y mediana industria en el valor agregado, producto por persona ocupada, ocupación y su participación en la producción industrial bruta y ocupación por períodos. En este cuadro se observa una brutal caída en la tasa de crecimiento del valor agregado y del producto por persona ocupada. Esta caída afecta principalmente a las industrias grandes, por lo que queda en evidencia la mayor vulnerabilidad de ese sector a la depresión.

El crecimiento de la ocupación observa un factor importante: mientras que en las industrias con 51 empleados o más la tasa disminuye en el segundo período, en las industrias con 50 ocupados o menos tiende a crecer. Si bien la tasa de crecimiento de las industrias pequeñas no alcanza los niveles de las grandes, de continuar la tendencia señalada, la pequeña y mediana industria será la fuente principal en la creación de empleos manufactureros.

La participación en la producción industrial de los establecimientos con menos de 50 ocupados es muy reducida, por lo que es importante incrementar la productividad. Sin embargo, su participación en la ocupación es mayor, por lo que nuevamente se demuestra su carácter como generador de empleos.

En conclusión, la pequeña y mediana industria muestra - con cifras la importancia que tiene en la producción y el empleo. Por lo mismo, es importante que ese sector adopte tecnologías avanzadas, con elevada productividad.

La mejor productividad permitirá a esta rama industrial competir con los grandes establecimientos e incrementaría su participación en el PIB. Además el empleo no tiene por que - reducirse si el número de industrias crece.

3.2. CARACTERISTICAS

La reseña que a continuación se detalla, corresponde a los últimos años de la década anterior. Los datos han sido extraídos de una muestra de 6,656 solicitudes de empresas industriales apoyadas por FOGAIN. El resultado de esta muestra ha sido editado en el libro "La Industria Pequeña y Mediana en México".

Dentro de las principales características de la pequeña y mediana industria, se encuentra la de ser una fuente potencial de empleo de mano de obra, como se ha mencionado ya. Por ejemplo, se encuentra que en 1980 el promedio de ocupación era de 2.7. Número no tan significativo como el de 1970 que era de 29 personas o el de 1964 que fue de 40. En el descenso influyen dos factores: de una parte una mayor participación en el número de industrias pequeñas (que emplean poco personal) y de otra parte, la tendencia al uso de tecnologías intensivas en el uso de capital.

Los promedios de personal ocupado fluctuaron entre 9 y 24 empleados para la pequeña industria y entre 12 y 51 para la mediana. En los estados en que se da mayor empleo es en Jalisco, Guanajuato y Nuevo León.

En relación a la composición de la inversión, el promedio que se gasta en activos fijos en relación al costo de la mano de obra, es de 125.9 miles de pesos. En la pequeña industria este promedio se ubica en 106.9 miles de pesos y en la mediana en 147.7 miles de pesos. La menor intensidad de activos fijos se presenta en Quintana Roo, el Distrito Federal y el Estado de México; los más elevados se encuentran en Colima, Veracruz y Tabasco.

La ocupación por grupo industrial, muestra que emplean menos personal en promedio en la industria alimentaria, la editorial e impresión y la de refinación de petróleo y derivados de carbón mineral. Los promedios más altos corresponden a la industria de bebidas y a la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica.

La distribución de activos fijos por trabajador y por grupo industrial, muestra que las divisiones con menor distribución son la de prendas de vestir, la del calzado y productos de cuero, la de muebles, la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica y otras industrias manufactureras. Los promedios más altos correspondieron a la fabricación de alimentos, la industria textil, la industria del papel, la industria editorial y de impresión, la industria química, la re

finación de petróleo y derivados de carbón mineral, la fabricación de productos de hule y plástico, los productos minerales metálicos, las industrias metálicas básicas y la fabricación de maquinaria eléctrica.

Es importante destacar que los grupos industriales que tienen menor promedio de empleados, poseen una elevada inversión en activos fijos. Esta observación es importante porque muestra que esos grupos industriales trabajan con procesos muy mecanizados.

En lo que respecta a las ventas, tiene el promedio más alto los establecimientos ubicados en el Estado de México -- (46,762) Puebla (43,103 miles de pesos) y el Distrito Federal (41,976 miles de pesos). Los promedios más altos por grupo industrial son: bebidas (47,161), maquinaria eléctrica (42,447 miles de pesos) y refinación de petróleo y derivados del carbón (42,288 miles de pesos). Estos factores son importantes por ser determinantes de la inversión y por tanto, se puede conocer la ubicación y el sector de las futuras industrias.

Por otra parte, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, publicación el 6 de mayo de 1985, destaca como principales características de dicho sec-

tor las que a continuación se enlistan:

- Abarca la mayoría de las empresas industriales;
- Ocupa más de la mitad de la mano de obra industrial;
- Absorbe el 41% del valor de la producción industrial;
- Requiere menos de la mitad de inversión bruta por empleo generado;
- Genera mayor valor agregado por unidad invertida;
- Tiene mayor flexibilidad operativa y menor rigidez para la innovación tecnológica;
- Aptitud para integrarse en procesos productivos de grandes empresas y sustituir importaciones;
- Requiere menor plazo para la maduración de sus proyectos;
- Canaliza ahorro familiar hacia actividades productivas;
- Promueve el desarrollo regional;

- Gran capacidad para la absorción y generación de empleos;
- Contribuye a la formación de empresarios;
- Alienta la competencia;
- Capacita a la mano de obra;
- Es un campo propicio para el desarrollo del sector social;
- Aprovecha en mayor medida recursos de origen nacional.

En lo referente a los problemas estructurales y coyunturales, en el PDIMP se afirma lo siguiente:

- La pequeña y mediana industria muestra deficiencias en su aspecto operativo por lo inestable y oneroso del acopio de insumos, derivado de la necesidad de acudir a detallistas en virtud de los escasos e irregulares volúmenes de demanda, así como de la dificultad para la adquisición de maquinaria, equipo y refacciones.

- La pequeña y mediana industria presenta subutilización de la capacidad instalada, causada por la obsolescencia de las tecnologías aplicadas, la escasa posibilidad de programar la producción y el acceso limitado a los servicios de ingeniería y consultoría;
- Bajo nivel de desarrollo tecnológico;
- Administración poco actualizada y sistematizada, que conduce a dificultades para asimilar métodos modernos de costeo, producción y mercadeo;
- Carencia de personal técnico y administrativo suficientemente calificado para asimilar nuevos procesos de producción;
- Limitado uso de los apoyos e incentivos que ofrece el sector público, originado por insuficiente información, complicada tramitación y centralización administrativa;
- Dificultad en el acceso a recursos crediticios, resultante de una estructura general débil, que los obstaculiza para ofrecer las garantías requeridas;

- La tendencia a la concentración de la oferta en diversas ramas industriales, en un número reducido de empresas, lo que se traduce en condiciones difíciles para los productores pequeños;
- La insuficiente articulación entre la gran industria y las pequeñas y medianas, lo que conduce a un escaso grado de integración industrial y a que las grandes empresas canalicen sus compras al mercado externo;
- Imposibilidad de negociar y cumplir las condiciones de las cadenas de distribución y mayoristas, debido a sus pequeños volúmenes de producción;
- Débil estructura promocional y publicitaria;
- Limitada capacidad para concurrir a los mercados de exportación, debido a la irregularidad en volumen y calidad de sus productos, así como a su débil estructura de comercialización y complejidad de los trámites.

CAPITULO 4

EL PROTECCIONISMO A LA PEQUEÑA Y

MEDIANA INDUSTRIA

4.1. EL CONTROL DIRECTO A LA IMPORTACION

- Objeto y Bases Legales

Una de las medidas para proteger a la industria, cualquiera que sea el tamaño de ésta, es a través del control directo a las importaciones. El control se realiza por medio de permisos previos para importar determinado tipo de mercancías. Por tal motivo, el control directo se ha usado con las siguientes funciones:

- Para restringir importaciones;
- Para seleccionar el tipo de producto a importar;
- Para satisfacer los requerimientos cambiantes del mercado.

Los controles a la importación, basados en criterios proteccionistas, deben concebirse como un propósito que enfoque a las empresas pequeñas y medianas con independencia de los efectos que tuviera dicha acción en el conjunto de la economía. El permiso previo para importar impide la introducción de productos buscando fomentar ciertas áreas económicas de interés nacional.

En 1934 se dan los primeros pasos para legislar en esta materia. Se establece la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional, en la que se sientan las bases para evitar la importación de mercancías que vengan a concurrir deslealmente en el país y los artículos cuyas importaciones o exportaciones sean contrarias al interés nacional.

En 1984, se fortalece esta disposición con la legislación de un Decreto que faculta a la Secretaría de Economía para incluir o excluir de la lista de restricciones a importaciones y exportaciones, a los productos que deban protegerse o no.

Dos años después, se agrega un párrafo al artículo 131 Constitucional, en el que se faculta al Ejecutivo para modificar los aranceles al comercio exterior, así como se faculta para prohibir o restringir las importaciones de mercancías que no sean de interés nacional.

En 1958, se determinan las facultades de cada dependencia por medio de la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado. Así, se especifica que a la Secretaría de Industria y Comercio corresponde junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público estudiar, proyectar y determinar los aranceles y restricciones a la importación.

Dentro de la legislación para el control directo a las importaciones se han establecido diversas variantes, acordes a la situación económica que se vive. Es así que en sus inicios, el control directo a las importaciones se implementó como una medida de emergencia. Posterior a esto, se fue adecuando a las circunstancias.

El decreto publicado en 1944 1/ tiene por objetivo, el de racionalizar las divisas acumuladas durante la Segunda Guerra Mundial. Amparado en la Ley de Poderes Extraordinarios en Tiempos de Guerra, el Decreto exige autorización especial de la Secretaría de Hacienda para importar una serie de artículos.

Un segundo decreto, el publicado en 1947 2/, es considerado frente a una situación de desequilibrio en la Balanza de Pagos; el desequilibrio era derivado de la disminución de reservas monetarias a partir de 1947. Con carácter de temporal se prohibió la importación de artículos considerados de lujo, que fueron amparados en 128 fracciones arancelarias.

1/ Diario Oficial de la Federación, 12 de mayo de 1944.

2/ Diario Oficial de la Federación, 11 de julio de 1947.

En ese año se firma en la Habana, la Carta de Organización Internacional de Comercio; en este tratado no participa México, con lo que queda en libertad de determinar su política comercial, establecer aranceles, aplicar restricciones al comercio exterior y concertar convenios bilaterales.

Por tanto, las bases legales en que se había sustentado el gobierno para el control directo a las importaciones eran la Ley de Atribuciones del Ejecutivo, el Código Aduanero, el Decreto del 22 de marzo de 1948 y la Ley de la Secretarías y Departamentos de Estado, principalmente. Estas bases fueron derogadas con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, que entró en vigor el primero de enero de 1977; ahí se designa a la Secretaría de Comercio como la entidad que debe establecer el régimen de permiso de importación de mercancías y se fundamenta con el Reglamento sobre Permisos de Importación de Mercancías Sujetas a Restricciones.

- Propósito y áreas de control

El control directo a las importaciones constituye una forma esencial para efectos de proteccionismo. Uno de los elementos de ese control es el permiso previo de importación. En México, se complementa al arancel con el permiso

previo a partir de 1988, en virtud de que no cumplía con los objetivos deseados por que sólo fijaban impuestos a la importación, sin considerar los límites de la misma.

El cambio obedeció al propósito fijado desde un principio: la sustitución de mercancías de importación por las de fabricación nacional, fomentándola por medio del proteccionismo industrial.

Se pretendía que el control directo a las importaciones cumpliría además con los siguientes propósitos:

- Racionalizar la capacidad de importar por medio del uso selectivo de las divisas;
- Evitar la importación de bienes que no sean necesarios para el desarrollo nacional;
- Reducir la importación de productos de lujo o suntuarios;
- Proteger la producción nacional de la competencia con el exterior;
- Fortalecer el proceso de industrialización mediante el estímulo derivado de la protección;
- Controlar la Importación de mercancías que provoquen duplicidad de inversión y sobre producción;

- Estimular la producción de bienes básicos;
- Integrar las ramas económicas por medio de la diversificación industrial;
- Beneficiar al país por medio de convenios comerciales con otros países;
- Orientar las compras hacia el mercado más conveniente;
- Redistribuir el ingreso, regular inversiones y controlar precios.

El control a la importación se origina en las demandas de los fabricantes nacionales para protegerlos de la competencia del exterior. Por tanto, generalmente el establecimiento de controles a la importación se realiza con independencia del lugar de origen, salvo en los casos de los convenios comerciales. El permiso previo de importación se requiere para introducir artículos a todo el país, exceptuando las zonas libres.

Las ramas en las que se establece el permiso previo a la importación dependen de las siguientes condiciones:

- En ramas en las que la producción nacional se halla en condiciones, cantidad y calidad aceptables;
- En ramas en las que la importación tiene como efecto la reducción en el aprovechamiento de la capacidad de

producción instalada;

-En ramas en las que se afecte negativamente a la Balanza de Pagos y que no sean productos necesarios para el país;

-En áreas en las que se tenga posibilidad de sustituir productos importados;

-En áreas sujetas a programas de fabricación;

-En áreas cuyo desarrollo se vaya a iniciar en el país.

Lo anterior es una visión general, sin que por ello dejen de existir situaciones particulares, como es el caso de los fármacos.

En el caso de las Zonas libres, el control directo a las importaciones funciona sólo limitando la cantidad de compras al exterior a una cuarta parte de lo adquirido en el año anterior. Únicamente en el caso en que la demanda exceda a la oferta en una cantidad considerable, se autoriza incremento en las compras.

El nivel de importaciones fija de acuerdo con los antecedentes el permiso previo siempre que se justifique como necesario. Una vez justificado, se fija el tiempo para importar de acuerdo a las condiciones específicas de cada situación.

En el cuadro 7 se ilustra el número de fracciones controladas en el período 1970-79, durante el primer período, se observan incrementos. Pero a partir de 1976 se da descenso. - Esta situación hace notoria la liberación del comercio.

- Resultados

El control directo a las importaciones ha beneficiado al país propiciando la sustitución de importaciones de bienes de consumo y algunos de capital e intermedios.

Sin embargo, el consumidor ha sufrido con el poco aprovechamiento del proteccionismo por parte de los industriales; - el consumidor ha pagado precios elevados, mermando el ingreso real de la población. El efecto final ha sido el menor consumo de artículos que se han beneficiado con la protección y la disminución en el consumo de otros artículos.

Además, se ha propiciado una situación en la que las industrias protegidas cuentan con un mercado seguro, por lo que no tienden a mejorar la calidad de los productos ni la tecnología. Debido a esto, los empresarios beneficiados han obtenido utilidades extraordinarias, traduciéndose en una inequitativa distribución del ingreso.

Otro efecto que se ha tenido es el incremento notable en el contrabando, actividad derivada de la prohibición de impor
tar.

Un efecto positivo ha sido la desviación de capitales -- hacia las ramas industriales protegidas. Al presentarse mejores condiciones para elevar la ganancia en estas ramas los in
versionistas han optado por desviar sus capitales hacia esas industrias, incrementando así la producción. Con esto se ha beneficiado al país por ser industrias necesarias y se ha logrado uno de los propósitos aunque de manera parcial.

En lo que respecta a la pequeña y mediana industria, el proteccionismo por medio de control directo a las importacio
nes ha tenido logros en pocos casos, puesto que los empresarios no han buscado ampliar sus actividades. El control ha creado ventajas parciales con el mercado seguro cuando las pe
queñas y medianas industrias se han instalado en esas áreas.

4.2. El Arancel como Instrumento de Control de Importaciones

- El Impuesto a la Importación

Al inicio de la década de los cuarentas la industria nacional se benefició con la destrucción de fuerzas productivas derivada de la guerra. La demanda interna tendió a satisfacerse con producción nacional, en esta era la industria creció a niveles considerables.

El crecimiento industrial presentó un fuerte freno con la firma del tratado de Comercio México -EUA en 1942, en el que se fijaban impuestos a más de 120 artículos mexicanos.

En el país, los aranceles subieron en forma paralela al nivel de precios internos. En 1947, la tarifa que se había establecido en 1930 sufre cambios, adoptándose el impuesto Ad-valorem y las cuotas específicas a la importación. En esta época se presentó un descenso en las reservas monetarias por lo que se provocó un incremento en los aranceles y el establecimiento de controles de importación, con lo que se benefició a la industria sin ser ese el objetivo.

En 1951 el tratado de comercio con los Estados Unidos se abandona, el proteccionismo se hizo selectivo. Dentro de la

política selectiva se beneficia la pequeña y mediana industria, obteniendo mercados seguros.

En 1956 se establece la Tarifa del Impuesto General de Importación, esta tarifa se basaba en la Clasificación Internacional de Naciones Unidas. En la tarifa se agrupan las mercancías de acuerdo a su uso, naturaleza, grado de elaboración y - volumen de producción. Con esto, ya no sólo se beneficia a - las pequeñas y medianas industrias ubicadas en las áreas de - consumo, sino que se fomenta la creación de pequeños y media--nos establecimientos en las actividades de capital e insumos.

- Bases Legales

De acuerdo con el artículo 118 de la Constitución, sólo - la federación se encuentra facultada para gravar a las mercancías que se importe o exporte, así como de prohibir la circulación de objetos. En el párrafo segundo de este artículo se faculta al ejecutivo para aumentar, disminuir, suprimir o adicionar las cuotas de las tarifas de exportación o importación.

La reglamentación de este artículo aparece en el Diario - Oficial del 5 de enero de 1961. En ella se faculta al ejecutivo para que por medio de las Secretarías de Hacienda y de In--dustria y Comercio mantengan niveles razonables de importación.

Esta función tiene el propósito de mejorar la distribución de los recursos financieros nacionales y así poder regular la economía.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en su artículo 34 establece como funciones de la Secretaría de Comercio la de estudiar, proyectar y determinar los aranceles. Además, debe estudiar y determinar las restricciones a los artículos de importación.

- Protección Arancelaria

La estructura de la tarifa arancelaria tiene su más importante antecedente en el año de 1964, en el que la tarifa del impuesto se modifica por la adopción de la Nomenclatura Aduanera de Bruselas. La tarifa quedaba integrada por cinco reglas generales, veintidós secciones que comprendían 99 capítulos y 1097 partidas.

Esta tarifa comprende una mayor protección para las actividades primarias, en el caso de la pequeña y mediana industria no se recibe un trato especial.

Por otra parte, se estableció una sobretasa del 10% a la importación de artículos suntuarios. A pesar de no ser esta

una industria necesaria para el país, la medida contribuía a la creación de pequeñas y medianas industrias.

En 1971 se transforma la estructura establecida, cambiando por el impuesto por grupos y niveles. Por tal motivo, se fueron reagrupando fracciones y eliminando o derogando las inoperantes. Las cifras hablan por sí solas: durante 1971-72 se derogaron 1807 fracciones, se crearon 549, se redujeron impuestos a 2001 y se aumentaron a 1335.

Durante el sexenio 1976-1982 se establecen los siguientes niveles arancelarios generales:

CONCEPTO	NIVEL ARANCELARIO
MAQUINARIA AGRICOLA	EXENTA
MATERIAS PRIMAS	5-15% Ad-valorem
PRODUCTOS INTERMEDIOS	15%
OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS	20-25%
ARTICULOS NO NECESARIOS	50-75%
AUTOMOVILES	100%

Los niveles anteriores reflejan una baja protección para la pequeña y mediana industria puesto que el nivel más alto se encuentra en una rama en la que predomina la gran industria. En cambio, en el ramo de materias primas el nivel es -

muy bajo, creando una desleal competencia para la pequeña y mediana industria.

El cuadro 8 muestra el valor de la importación de productos comprendidos en las fracciones a las que se les elimnó el permiso previo de importación el 31 de diciembre de 1977, por ramas de la matriz de insumo producto. En este cuadro sólo se encuentran ramas correspondientes a la pequeña y mediana industria.

En este cuadro se aprecia que mientras más fracciones se liberan, más aumenta la cantidad de importaciones.

Por tanto, la competencia para las pequeñas y medianas industrias se incrementa; siendo estas menos eficientes que las grandes empresas y que aquellas establecidas en los países centrales se tiene como resultado el descenso de las ventas. Esta situación a creado el cierre de las empresas, fomentando el desempleo.

4.3. La Política de Fomento Industrial

- Estímulos Financieros

El gobierno crea en 1953 el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), con el propósito de financiar a ese sector industrial. El FOGAIN ha seguido trabajando hasta hoy, inclusive; el financiamiento que otorga contiene tasas de interés preferencial, por lo que quien obtiene los créditos paga un costo menor por los mismos. Para cumplir con sus funciones, FOGAIN realiza las siguientes operaciones:

- a) Servir de garantía para el pago de créditos otorgados a los pequeños y medianos industriales;
- b) Tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por pequeños y medianos industriales;
- c) Garantizar la amortización y el pago de intereses de las obligaciones que emitan los empresarios;
- d) Descontar títulos de crédito derivados de préstamos de Habilitación o Avío, refaccionarios o Hipotecarios Industriales;
- e) Obtener recursos para dotar al Fondo de Financiamiento para sus operaciones;

- f) Fomentar la captación;
- g) Conceder líneas de crédito para la pequeña y mediana industria;
- h) Diseñar proyectos de inversión.

Para realizar sus operaciones, FOGAIN se basa en instituciones de crédito. Mediante éstas, se otorgan tres tipos de crédito:

- Habilitación o avío. Se destina a la adquisición de materia prima, pago de salarios y capital de trabajo;
- Refaccionario. Se utiliza en la compra de maquinaria y equipo, así como en la construcción, ampliación o modificación de las naves y locales industriales;
- Hipotecario Industrial. Se destina al pago y consolidación de pasivos a corto plazo.

En 29 años de operación (1954-1981), FOGAIN otorgó -- 50489 créditos por un total de 164 282.7 millones de pesos - constantes de 1982. Estos créditos correspondieron al apoyo a 31551 empresas.

Con el propósito de complementar las funciones del - - FOGAIN, el gobierno federal creó el Programa de Apoyo Intee-- gral a la Industria mediana y pequeña (PAI), que tiene la -

función de otorgar asistencia técnica a los industriales.

Las actividades del PAI se orientan a incrementar el número de empresas, aumentar el volumen de producción y a acrecentar la productividad y eficiencia de las ya existentes, así como al fomento para la creación de nuevas fuentes de trabajo.

Además, el PAI lleva a cabo diferentes proyectos de asistencia técnica y asesoría administrativa y financiera.

- El Régimen Importación-Exportación

El régimen Importación-Exportación tiene su desarrollo en las plantas productivas conocidas como maquiladoras. Estas plantas se instalan, introduciendo al país materias primas y maquinaria bajo una legislación especial; los materiales se importan en forma temporal, con el propósito de exportarlos una vez cubierta su transformación.

En junio de 1966, se establecen las bases legales de operación de las maquiladoras, mismas que funcionarían en una franja de 20 kilómetros en cualquiera de las ciudades fronterizas del norte.

Con esta política se pretendía fomentar aquellas actividades que generaran ocupación y que capacitaran técnicamente a la mano de obra. Sin mencionarlo, se fomentaba la creación de industrias de todo tamaño, por lo que se beneficiaba a la industria mediana y pequeña.

Para la instalación de las máquinas se permitía su instalación con capital totalmente extranjero, nacional o mixto en tanto se promoviera la creación de industrias en estas zonas.

En 1972 se expide un reglamento en el que se admite la conveniencia de ampliar a todo el país el régimen de industrias maquiladoras. Mediante esto, se busca que el país obtenga ventajas en cuanto a la asimilación de tecnología y la ocupación de mano de obra. El único impedimento legal que se le presenta a las maquilas es el de la ubicación, debido a que no pueden establecerse en zonas densamente pobladas, en las que exista gran concentración industrial.

En 1977 se diferencia a las maquiladoras, estableciendo un tipo de máquina dedicado a la exportación en su totalidad y otro tipo de máquina que puede cubrir las necesidades del mercado interno. En el segundo caso, la producción debe contener como mínimo un 20% de integración nacional.;

En conclusión, el régimen de la industria maquiladora ha traído consigo la creación de industrias de todos tamaños, dentro de las que la industria pequeña y mediana ha crecido en número (como lo muestra el cuadro 10). Mediante esto, también se han incrementado las fuentes de trabajo.

En la pequeña y mediana industria, las máquinas se han desarrollado preferentemente en las áreas de la industria eléctrica y electrónica y la textil, ramas en las que se encuentra el mayor número de empresas de dicho tamaño.

- Integración Industrial

El fomento a la integración industrial, tiene su antecedente más importante en 1965, año en que se instituyen los programas de fabricación. En 1979, los programas reciben el nombre de Programas de Fomento. Estos programas incluyen estrategias para fomentar actividades necesarias.

En los programas se pretendía iniciar a partir de las etapas cercanas al ensamble, posteriormente, se avanza hasta llegar a ramas industriales en las que la integración fuera con la producción total de los componentes de la mercancía.

Las empresas que se establecieron bajo este régimen poseían mayoría de capital nacional, vendían con precios que tubieran un diferencial máximo 25% respecto al precio foráneo y garantizaban el abasto del producto. Aunado a esto, cada seis meses debían agregar un 6% de integración nacional.

Los industriales acogidos a estos programas gozaron de la protección que ofrece la prohibición en la importación de los productos iguales o similares.

A estos programas pueden acceder cualquier tipo de industrias, en tanto se establezcan en ramas sujetas a fomento. Los pequeños y medianos industriales se benefician debido a que, a solicitud del empresario, el gobierno le da acceso a un mercado seguro.

CAPITULO 5.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El proteccionismo en México presenta un carácter general, sin especificar el tamaño industrial; se ha llevado a cabo con siderando las ramas productivas que se requiere formentar, dis criminando el tipo de industria a beneficiar.

Sin embargo, la pequeña y mediana industria ha crecido al amparo del proteccionismo. Las áreas en que se encuentra más desarrollada la pequeña y mediana industria son aquellas que - han recibido las ventajas del proteccionismo, tal es el caso - de las industrias de alimentos, bebidas, textiles, de calzado y otras que en su mayoría se engloban dentro del grupo de bienes de consumo.

Los permisos previos para importar y las fracciones arancelarias se han utilizado para restringir importaciones, de -- acuerdo al tipo de industria que se pretende fomentar. Así el tamaño industrial no ha sido tomado en cuenta, el criterio pro teccionista ha beneficiado indistintamente a pequeños, media-- nos y grandes industriales. Con esta política, la sustitución de importaciones avanzó en grado considerable, participando en buena proporción la pequeña y mediana industria.

El estímulo derivado de la protección ha fortalecido a -- las pequeñas y medianas unidades, estimulando la producción de

bienes básicos e integrando las ramas económicas mediante la diversificación industrial.

Por otra parte, aunque en buena medida los inversionistas crean pequeñas y medianas industrias en base a las expectativas de demanda, el proteccionismo influye mediante el incremento en las ganancias. Aunado a esto, también influye la baja inversión requerida para construir pequeñas y medianas industrias.

En México, el gobierno ha fomentado la inversión en este sector industrial en base a otorgar créditos a tasas preferenciales, así como asistencia técnica y administrativa. - Para cumplir con esta tarea, se han creado fideicomisos destinados a diferentes áreas.

La pequeña y mediana industria ha cumplido la función de exportar mercancías, contribuyendo al ingreso de divisas y a mejorar la situación en la balanza de pagos.

En el capítulo 4 se ha descrito la forma en que al liberar fracciones arancelarias se incrementa el nivel de exportaciones, contribuyendo al ingreso de mercancías producidas en el exterior y dificultando el acceso a las ventas de las compañías nacionales y fomentando el cierre de pequeñas y me

dianas industrias principalmente (debido a que las grandes - industrias poseen mejor capacidad de competencia).

En este sentido, es importante que el proteccionismo -- a través de aranceles continúe instrumentándose, con el propó- sito de dotar a la pequeña y mediana industria de mejores ex- pectativas en lo que a mercado para sus productos se refiere. Esta política debe llevarse a cabo beneficiando a aquellas ra- mas útiles en el desarrollo nacional. El proteccionismo debe orientarse fundamentalmente a ramas que absorban gran canti- dad de mano de obra y que tengan una fuerte participación en la producción. Tales ramas se enumeran a continuación:

- 1.- Fabricación de alimentos
- 2.- Industria textil
- 3.- Productos de madera y corcho
- 4.- Industrias del papel, editorial, impresión y conexas
- 5.- Industria química
- 6.- Fabricación de productos de hule y plástico
- 7.- Fabricación de productos de minerales no metálicos
- 8.- Industrias metálicas básicas
- 9.- Fabricación, ensamble, reparación y construcción de ma- quinaría, equipo de transporte, accesorios y partes elec- trónicas.

Dentro de ese grupo los aranceles más altos a la importación se deben imponer a productos provenientes de ramas que se consideren como prioritarias. Los criterios para seleccionar ramas de primer orden, refieren aquellas actividades que consoliden el proceso de industrialización y fortalezcan la independencia económica nacional, en este sentido, dichas ramas pueden ser las siguientes:

- 1.- Industria química
- 2.- Fabricación de productos de minerales no metálicos
- 3.- Industrias metálicas básicas
- 4.- Fabricación, ensamble, reparación y construcción de maquinaria, equipo de transporte, aparatos, accesorios y partes eléctricas.

Asimismo, es importante que continúe instrumentándose programas de fomento a la industria maquiladora, en los que se exima del pago de impuestos a quienes realicen esta actividad dando mayor énfasis a la pequeña y mediana industria.

Es así, que se hace necesario retomar la política proteccionista para conservar la planta productiva existente permitiendo el acceso a los mercados a la pequeña y mediana industria.

La importancia que tiene este sector industrial para el desarrollo de México quedó de manifiesto en capítulos anteriores. El hecho de reducir el campo de acción de este sector motiva al descenso del dinamismo en la actividad económica, creando desempleo, reduciendo la demanda efectiva y - - aumentando la dependencia en materia tecnológica de las naciones desarrolladas.

La política proteccionista debe ir acompañada de la construcción de centros de adquisición de materias primas, organización de bolsas de residuos industriales, asistencia tecnológica, formulación y evaluación de proyectos de inversión, promoción de compras por parte del Estado y asegurar el financiamiento y los estímulos fiscales. En la medida que se logre esto, se accederá a un desarrollo integral para este sector.

Asimismo, es necesario propiciar la participación de organizaciones industriales, desconcentrar los establecimientos y fomentar las exportaciones.

Fomentar a este sector industrial trae beneficios tales como la ocupación de mano de obra y el desarrollo de tecnologías a largo plazo.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO 1. Aranceles Ad Valorem

(en porcentajes)

	1930-34	1935-39	1940-44
Materias Animales	31	23	18
Materias Vegetales	56	40	28
Materias Minerales	25	20	14
Hilados y Tejidos	62	50	29
Manufactura de tejidos	63	70	52
Productos Químicos	24	12	8
Maquinaria, Aps. Ints. y Vehiculos	18	14	10
Prod. Diversos	6	5	8

Fuente: Nacional Financiera/ Memorias del Segundo Congreso de Ciencias Sociales.- México 1946, pp.250-251.

CUADRO 2.
 INDICE DEL VOLUMEN DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1939-1979
 (1960 = 100)

Año	Índice general	Minería			Petróleo y gas			Industria de transformación				
		General	Metalos preciosos	Metalos comunes	General	Crudos	Refinados	Electricidad	Construcción	General	Bienes de producción	Bienes de consumo
1939	30.3	94.9	203.5	65.5	19.8	34.7	17.6	22.8	14.5	25.4	—	—
1940	30.2	92.5	216.8	59.0	18.3	35.7	15.7	23.3	16.6	27.0	—	—
1941	31.8	94.1	205.5	64.1	19.4	34.9	17.1	23.2	20.4	28.8	—	—
1942	33.3	107.0	217.7	76.8	18.2	28.2	16.7	24.1	22.1	31.7	—	—
1943	34.7	107.8	208.5	80.0	19.5	28.5	18.5	25.2	22.2	32.4	—	—
1944	35.7	95.1	175.4	73.9	20.7	30.9	19.1	25.3	27.1	36.5	—	—
1945	38.1	97.7	151.2	81.8	22.7	35.3	20.8	28.2	29.5	38.6	—	—
1946	38.1	72.1	107.6	61.9	25.0	39.9	22.7	30.5	33.4	39.3	—	—
1947	39.3	92.1	129.7	62.0	29.3	45.6	26.8	31.1	27.5	39.7	—	—
1948	40.4	87.6	118.4	72.6	29.4	47.4	26.7	36.5	20.9	41.3	—	—
1949	42.4	83.0	111.6	74.0	32.1	49.4	29.4	39.8	37.3	42.8	—	—
1950	46.7	90.3	114.9	85.2	34.9	58.7	31.3	40.7	44.9	46.8	28.3	55.8
1951	51.0	84.6	104.7	81.1	39.3	62.6	35.4	45.2	49.8	52.0	44.7	60.0
1952	55.1	93.8	120.9	88.1	43.3	62.6	39.5	49.1	53.1	55.9	47.6	65.0
1953	54.8	91.6	118.9	85.9	46.6	58.7	43.1	52.4	54.2	54.7	47.5	62.7
1954	57.7	85.2	97.8	83.8	47.6	67.8	43.5	57.8	57.2	58.7	53.2	65.2
1955	64.5	94.2	110.9	90.7	55.2	72.4	50.9	64.0	57.6	64.8	67.2	69.7
1956	70.9	92.1	100.1	90.4	61.9	77.4	57.4	72.0	73.8	71.9	71.8	73.7
1957	78.6	98.4	106.9	96.4	69.9	79.2	65.5	77.7	81.5	80.4	82.6	80.1

INDICE DEL VOLUMEN DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1939-1979
 (1960 = 100)

Año	Índice general	Industria de transformación											
		Minería	Petróleo	Electricidad	Construcción	General	Alimentos y similares	Textiles y vestuario	Derivados forestales	Productos químicos	Materiales no metálicos	Metalos básicos	Metalurgia
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	104.9	95.9	110.9	108.9	99.5	105.5	106.5	101.2	102.9	102.8	97.6	105.9	113.7
1962	110.9	107.6	114.3	117.4	105.0	110.3	109.5	105.8	112.6	114.4	110.9	108.9	113.9
1963	120.6	105.1	121.2	136.3	121.4	120.8	118.7	109.1	121.7	124.0	115.1	125.0	135.9
1964	130.9	107.8	134.2	159.4	141.9	140.2	129.3	133.6	142.6	139.7	135.5	150.2	175.0
1965	148.5	107.7	142.8	176.1	139.8	152.3	137.8	141.9	156.8	156.6	146.6	162.3	196.9
1966	162.4	111.4	148.9	195.8	159.9	166.5	147.4	149.2	164.2	173.8	170.8	184.1	228.0
1967	175.1	114.6	169.1	217.7	180.7	177.0	153.9	167.3	171.7	188.4	191.3	195.8	235.4
1968	191.3	121.6	183.8	241.8	194.0	194.3	165.1	179.5	181.9	212.2	215.7	216.9	271.2
1969	207.8	127.9	195.2	275.2	212.3	211.2	175.9	194.8	200.5	243.2	238.3	234.4	293.0
1970	224.4	132.2	214.7	306.7	222.5	228.9	186.6	214.4	215.3	264.0	250.5	253.2	327.3
1971	230.1	131.2	221.8	335.8	216.7	236.3	188.0	233.0	208.8	280.6	271.5	250.1	330.5
1972	252.2	132.7	241.2	371.4	254.8	256.6	198.1	249.5	227.3	324.9	273.8	250.3	351.9
1973	276.2	144.0	247.1	408.6	295.1	280.1	209.2	269.2	227.0	354.2	287.2	250.7	371.7
1974	295.8	162.4	284.5	443.6	312.5	297.4	214.6	281.1	253.3	383.3	322.2	251.6	410.9
1975	309.5	152.2	308.0	488.4	331.0	309.5	227.2	250.7	267.0	397.4	305.7	319.9	480.1
1976	318.6	157.3	329.6	523.1	324.7	319.3	231.9	300.0	295.1	412.6	325.8	354.2	476.6
1977	330.1	160.0	367.2	567.6	318.2	330.3	241.8	322.0	309.4	407.5	348.8	397.2	477.0
1978	363.8	162.4	422.2	620.9	360.5	360.0	255.9	332.7	335.9	429.5	466.9	477.5	562.9
1979	400.3	170.1	485.5	675.6	411.3	392.4	272.4	351.8	355.1	566.4	531.7	504.9	661.4

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA/ LA ECONOMIA MEXICANA EN CIFRAS—IXIICC, 1981, pp.153 y154.

CUADRO 3
DEFINICIONES DE PEQUEÑA EMPRESA DE FOGAIN

Fecha de modificación	Concepto de pequeña y mediana industria (capital contable)	
	Límite inferior	Límite superior
22-VI -54	\$ 50 000.00	\$ 2 500 000.00
29-VII -54	50 000.00	2 500 000.00
30-V -56	50 000.00	3 500 000.00
3-III -61	25 000.00	5 000 000.00
-VI -63	50 000.00	10 000 000.00
2-IX -65	25 000.00	15 000 000.00
16-VI -66	25 000.00	15 000 000.00
I -70	25 000.00	25 000 000.00
10-VIII-72	Zona: 2 y 3 25 000 000	25 000 000.00
	Zona: 1 300 000 00	

Fuente: Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN), Información complementaria directa.

**CUADRO 4. Crecimiento de la
Ocupación Industrial por Tamaño de Establecimiento
(porcentaje de incremento)**

Tamaño	1965-70	1970-75
0 a 5 ocupados	-2.5	0.2
6 a 50 ocupados	1.2	1.9
51 y más	4.0	2.9
General	2.5	2.4

Fuente: Censos industriales 1966, 1971 y 1976

**Relación Activos Fijos
personal ocupado de acuerdo al tamaño de la industria**

Tamaño	1970	1975
Hasta 5 ocupados	100	116
6 a 50 ocupados	267	325
51- 100 ocupados	698	896
General	534	847

Fuente: Censos industriales 1971 y 1976

CUADRO V. DATOS BASICOS
ECUENA Y MEDIANA INDUSTRIAL

	Establi- cimientos	Valor agre- gado por persona ocupada	Valor agre- gado por total de activos	Total de activos per persona ocupada	Salario medio
1965					
TOTAL	127,279	32.1	0.43	74.2	14.6
<50	41,118	19.6	0.56	35.3	8.5
>50	8,243	37.8	0.41	92.1	17.4
5-50	16,771	23.3	0.50	26.4	10.5
<5	44,547	11.8	1.07	10.6	4.2
1970					
TOTAL	121,471	54.8	0.52	105.7	22.2
<50	35,494	21.7	0.61	31.5	12.6
>50	5,106	63.6	0.51	125.4	25.8
5-50	17,574	36.4	0.57	63.6	14.9
<5	20,120	19.4	0.96	20.1	6.6
1975					
TOTAL	205,104	117.2	0.77	143.7	40.4
<50	114,829	47.4	0.96	49.2	19.3
>50	5,446	123.3	0.75	184.0	55.2
5-50	23,539	62.4	0.9	10.0	27.7
<5	21,291	24.1	1.31	19.3	6.3

Fuentes: Censos Industriales 1964, 1971 y 1975; Secretaría de Programación y Presupuesto

CENSO E. C. C. INDICADORES
 PUEBLO Y MEDIDA INDUSTRIAL

TASAS MEDIDAS ACUMULADAS ANUALES

1980	Crecimiento del Valor Agregado		Crecimiento del producto por persona ocupada		Crecimiento de la ocupación		Participación en la producción industrial (bruta total) en 1980 (%)	Participación en la ocupación industrial en 1978 (%)
	1965-1970	1970-1975	1965-1970	1970-1975	1965-1970	1970-1975		
de 5 ciudades de 30 ciudades y más	2.0 5.0 11.2	0.7 0.0 6.7	3.4 3.0 9.9	0.0 1.1 3.7	-2.0 1.2 4.0	0.2 1.0 2.9	2.5 10.9 88.0	11.8 18.2 70.0
Total Industrial Reg. Facturas	6.0	6.1	6.0	3.6	2.5	2.1	100.0	100.0

Nota: Censos Industriales: 1968, 1971 y 1980. Secretaría de Programación y Fomento.

CUADRO 7
NUMERO DE FRACCIONES CONTROLADAS EN LA TARIFA GENERAL DE IMPORTACION

AÑOS	FRACCIONES CONTROLADAS	FRACCIONES SIN CONTROL
1970	1,073	11,939
1971	1,043	11,946
1972	1,151	10,684
1973	1,336	10,475
1974	1,507	9,822
1975	6,630	443
1976	6,119	1,190
1977	4,075	3,368
1978	3,782	3,539
1979	2,361	5,223

FUENTE: SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, INFORMACION COMPLEMENTARIA

CUADRO B
VALOR DE LAS IMPORTACIONES

	(D. L. 44)		
RAMA	1977	1978	DIFERENCIA
A) Productos alimenticios	6,259,326	10,274,072	4,015,746
Fracciones liberadas	4,232,904	8,051,473	3,818,567
B) textiles de fibras blandas	265,385	681,143	395,758
Fracciones liberadas	118,202	405,659	287,657
C) Otras industrias textiles	697,697	2,138,543	1,440,846
Fracciones liberadas	475,465	1,640,668	1,365,103
D) Papel y otros productos	64,677,165	52,664,795	(12,012,390)
Fracciones liberadas	30,638,175	37,537,668	6,899,633
E) Cuero y otros productos de cuero	468,025	1,420,559	952,934
Fracciones liberadas	124,645	983,707	859,062

FUENTE: SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, INFORMACION DIRECTA

CUADRO 9
PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS MANUFACTURADORAS
INSTALADAS EN MEXICO (1977)

GRUPO	NUMERO DE INDUSTRIAS	PERSONAL OCUPADO
a) Electrica y electronica	43	215
b) Textil	22	118
c) Alimentos	14	62
d) Otras	16	44

FUENTE: SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO,
 INFORMACION DIRECTA

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Alarcón Trejo Jesús
Características de la Pequeña y Mediana Industria
Tesis, UNAM

- Alcalá Quintero Francisco
Régimen Fiscal e Industrialización
ILPES

- Ackerman Jean Marie
La Comunicación de Ideas Industriales
Ed. Herrero

- Bravo Manuel
Política Industrial
En: El Trimestre Económico Vol. XVI, No. 61

- Industrialización y Desarrollo en América Latina
Banco Interamericano de Desarrollo

- Cueva y Cuellar Julio
La Protección Industrial y la Exportación de Manufactu
ras.
Tesis, UNAM

- Chevalier Jean Marie
La Economía Industrial en Cuestión
Ed. Blume, Madrid

- Fajnzylber Fernando
La Industrialización Trunca de América Latina
Ed. Nueva Imagen

- Informe Anual
Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria

- La Industria Pequeña y Mediana en México
Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, et. al'

- Flores de la Peña Horacio
México. El Marco Económico de la Política de Industrialización
En: El Trimestre Económico Vol. XXXVIII, No. 150

- Gazol Sánchez Antonio
Complementación Industrial e Integración Económica
SELA

- Gómez Gómez Hilario
La Pequeña y Mediana Industria y la Industrialización
Tesis, UNAM

- Gutiérrez Estrada Juventino
La Pequeña y Mediana Industria, Problemática y Perspectivas
Tesis, UNAM

- Martínez del Campo Manuel
Factores en el Proceso de Industrialización
Fondo de Cultura Económica

- Organización de Naciones Unidas
Pequeña Industria
Simposio Internacional Sobre Desarrollo Industrial

- Organización de Naciones Unidas
La Pequeña Industria en América Latina
Seminario sobre la Pequeña Industria en América Latina

- Pérez Torres Hugo
Análisis del Proteccionismo y el Fomento Industrial en México
Tesis, UNAM

- **Revista Pequeña y Mediana Industria**
Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pe-
queña

- **Robles Martínez Guillermo**
Nacional Financiera y el Programa de Apoyo Integral a -
la Industria Mediana y Pequeña
Tesis, UNAM

- **Ruiz Huarte Alejandro**
Algunas Experiencias en Torno al Fomento Industrial
Tesis, UNAM

- **Sánchez Jiménez Jesús**
Proteccionismo Industrial en México
Tesis, UNAM

- **Censo Industrial 1980**
Secretaría de Programación y Presupuesto

- **El Financiamiento a la Industria Mediana y Pequeña en**
México
Solis Devars Enrique
Tesis, UNAM

- Vázquez Tercero Héctor
Fomento Industrial en México
Tesis, UNAM