



N.º 93
221

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Química

ESTUDIO ECONOMICO DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
Y SUS EFECTOS ANTE EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO

TESIS MANCOMUNADA

Que para obtener el título de:

INGENIERO QUÍMICO

PRESENTAN:

RENDON SANCHEZ JESUS

ROMAN RODRIGUEZ FLOR AZALEA ERENDIRA



México, D. F.,

1992.

**TESIS CON
VALIA DE ORIGEN**



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

	Pág
INTRODUCCION.....	I
 CAPITULO PRIMERO	
DESARROLLO HISTORICO DE LA INDUSTRIA EN MEXICO	
A) ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INDUSTRIA.....	2
1. PERIODO PREHISPANICO.....	3
2. PERIODO VIRREINAL.....	4
3. PERIODO DE INDEPENDENCIA (1821-1875).....	6
4. PERIODO DEL PORFIRIATO (1876-1910).....	8
5. PERIODO REVOLUCIONARIO (1910-1940).....	11
6. PERIODO DE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO ESTABILIZADOR (1940-1980).....	22
7. PERIODO DE APERTURA COMERCIAL Y COMPETENCIA INDUSTRIAL (1980-1991).....	29
 CAPITULO SEGUNDO	
ASPECTOS GLOBALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA	
A) ASPECTOS GLOBALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.....	41
1. DEFINICIONES DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL.....	42
B) EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.....	46
1. ITALIA.....	47

I N D I C E

	Pág
INTRODUCCION.....	I
CAPITULO PRIMERO	
DESARROLLO HISTORICO DE LA INDUSTRIA EN MEXICO	
A) ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INDUSTRIA.....	2
1. PERIODO PREHISPANICO.....	3
2. PERIODO VIRREINAL.....	4
3. PERIODO DE INDEPENDENCIA (1821-1875).....	6
4. PERIODO DEL PORFIRIATO (1876-1910).....	8
5. PERIODO REVOLUCIONARIO (1910-1940).....	11
6. PERIODO DE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO ESTABILIZADOR (1940-1980).....	22
7. PERIODO DE APERTURA COMERCIAL Y COMPETENCIA INDUSTRIAL (1980-1991).....	29
CAPITULO SEGUNDO	
ASPECTOS GLOBALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA	
A) ASPECTOS GLOBALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.....	41
1. DEFINICIONES DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL.....	42
B) EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.....	46
1. ITALIA.....	47

2. JAPON.....	52
3. ESPAÑA.....	57
4. ESTADOS UNIDOS.....	60
5. CANADA.....	64
6. BRASIL.....	66
7. TAIWAN.....	70

CAPITULO TERCERO

PROGRAMAS DE APOYO DEL GOBIERNO FEDERAL E INSTITUCIONES FINANCIERAS Y EDUCATIVAS

A) LAS POLITICAS DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO.....	74
1. ANTECEDENTES RECIENTES.....	74
2. PROGRAMA DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR, 1991-1994.....	78
3. LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO A LA MICROINDUSTRIA.....	81
4. ESTIMULOS FISCALES.....	83
B) NACIONAL FINANCIERA EN LA PARTICIPACION DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL.....	89
1. FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y LIMITACIONES.....	89
2. OTROS APOYOS FINANCIEROS.....	102
C) INSTITUCIONES EDUCATIVAS.....	112

CAPITULO CUARTO

ESTUDIO ECONOMICO DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL

A) ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA MEXICANA.....	123
---	-----

1. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA POR TAMAÑO, Y DEL EMPLEO.....	124
2. DISTRIBUCION REGIONAL DEL EMPLEO.....	135
3. DISTRIBUCION REGIONAL POR TAMAÑO DE INDUSTRIA...	144
4. ESCALA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA.....	158
B) INDICADORES ECONOMICOS.....	163
1. VALOR A LOS ACTIVOS.....	165
2. ANALISIS AL ACTIVO TOTAL.....	173
3. PRODUCCION MANUFACTURERA, PRODUCTO INTERNO BRUTO Y VALOR AGREGADO.....	176

CAPITULO QUINTO

IMPACTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ANTE LA EVENTUAL FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

A) GLOBALIZACION INDUSTRIAL.....	179
1. GENERALIDADES.....	179
2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO E INDUSTRIA.....	184
3. ESPECTATIVAS DIRECTAS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.....	196
CONCLUSIONES.....	204
APENDICES.....	214
APENDICE A.....	215
APENDICE B.....	226
APENDICE C.....	231
BIBLIOGRAFIA.....	238

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

Dentro de la estructura económica de nuestro país, la importancia de la micro, pequeña y mediana industria es incuestionable, ya que representa más del noventa por ciento de la planta industrial y por arriba del cuarenta por ciento del personal ocupado en las factorías es contratado por este tipo de negocios.

Esta importancia se redimensiona a través de su desarrollo histórico, participando permanentemente en la producción fabril, sin embargo, por diferentes factores, no es siempre reconocida como un punto clave en la industria. Es, por lo tanto, útil el estudio global de la evolución de la industria, con la idea de evaluar su situación actual, tomar conceptos relevantes y evitar nuevos errores.

Las técnicas de producción de los primeros pobladores de México eran limitadas, aun sin embargo, existía gente especializada que constituyeron los primeros núcleos de la industria artesanal.

Con la llegada de los españoles, la combinación de la capacidad artesanal y las técnicas traídas por éstos, permitió el desarrollo de pequeños talleres, sin llegar a constituir industrias de importancia, debido a las políticas del Estado Español. Pese a esto, se establecieron por requerimiento de la

colonia, las primeras industrias de cierta jerarquía tecnológica.

Al consolidarse la independencia de México, un acontecimiento trascendente para el país, fue la creación del Banco del Avío para el fomento de la industria nacional, por el ministro de estado don Lucas Alamán. Para este periodo se habían constituido un gran número de pequeños talleres en casi todas las actividades industriales de la época.

El presidente Porfirio Díaz dio auge a la extensión de vías férreas y a la introducción de la electricidad, lo que conllevó beneficios a la industria, en un medio donde existían facilidades a la inversión extranjera. Surgiendo las primeras grandes compañías transnacionales, junto a las pequeñas industrias nacionales.

Para el inicio de la Revolución, la situación de inestabilidad social imperante, hizo que empezara la contienda, provocando un periodo de estancamiento en la industrialización y, por ende, en la economía del país. Durante el periodo de 1910-1940, la industria y el propio país sufrieron duros cambios, desde grandes movimientos demográficos, lo que conllevó al seguimiento de nuevas zonas industriales, como fue el caso de Guadalajara; hasta flujos de capital estadounidense al norte del país; concentración industrial en el centro y en la capital. En el contexto de la industria de menor escala, las cuales, en este periodo, germinaron en nuevas regiones del país,

siendo una opción para la industria mayor en la integración de la producción y, en caso contrario, una fuente de productos para la población, ya que las grandes empresas en su mayoría, sólo se dedicaban a exportar.

En la década de los cuarenta, a raíz de la segunda guerra mundial, México encontró un vínculo estrecho con el mercado mundial. En este sentido, el gobierno diseñó mecanismos para el desarrollo de nuevas actividades industriales.

Con altibajos en la industria se trato, en los años cuarenta y cincuenta, de fomentar la industria nacional, creando parques industriales, exenciones fiscales, limitación a importaciones de productos determinados, etc.

Ante el crecimiento y la diversificación manufacturera, por tamaño de industria, donde la mediana y pequeña adquieren el carácter de prioritarias, por primera vez, en 1953, se crea un organismo para asistir a los requerimientos, cada vez mayores, de este sector, constituyéndose, por instrucciones del Presidente Ruiz Cortines, un fideicomiso en Nacional Financiera, institución que fuera creada en 1934.

Para la década de los sesenta, la industria sufría grandes problemas para su desarrollo aun cuando la industria trató de ser más dinámica y compleja, no logrando alcanzar la revolución tecnocientífica y la automatización de los procesos industriales que se venían gestando en el mundo.

Durante los años setenta, el Estado pretendió asumir la responsabilidad de la inversión y producción industrial, en un periodo de severa crisis y confusión total.

Para el sexenio del Presidente José López Portillo, se sustentó, en los recursos petroleros, la solución a la crisis económica, que no se logró, fundamentalmente, debido a los cambios en la economía mundial.

En la década de los ochenta, la industria nacional, como consecuencia de la acumulación de problemas en su proceso de industrialización, a través de los años, padeció situaciones como: la excesiva protección, desarticulación productiva, escasez de las exportaciones manufactureras, entre otras. Al mismo tiempo, la industria de menor tamaño, a la que afectaba las mismas circunstancias, hizo frente a dificultades particulares, las que significaron un freno a su desarrollo tales como: su bajo nivel de administración empresarial, su inestable y costoso abastecimiento de materias primas, su limitada capacidad para obtener financiamiento, la excesiva y compleja tramitación y reglamentación para su constitución e instalación y las barreras para penetrar a los mercados, tanto del País como del exterior, y los cambios en la política de industrialización.

Durante muchos años, la política de fomento a la pequeña empresa no era específica, sólo se hacía referencia de ésta en los programas generales. Fue hasta la administración

pública del Presidente Miguel de la Madrid, donde se desarrolló un programa, y en éste se define por primera vez en México los estratos de microindustria, industria pequeña e industria mediana. Entre los objetivos fundamentales de este programa eran elevar la eficiencia operativa de este sector y mejorar su capacidad de negociación en los mercados.

Por otro lado, el modelo de sustitución de importaciones empezó a dar muestras notorias de ineficiencia, por lo que se inició una nueva política de economía abierta al exterior y debido al surgimiento de la crisis (1982), a fines de 1985 el gobierno mexicano tomó la decisión de iniciar las negociaciones formales para la eventual adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Fue así, que el 24 de julio de 1986, se formalizó la adhesión, convirtiéndose, un mes después, en la nonagésima segunda parte contratante.

Con inicios de una situación más holgada para la industria, a fines de 1987, se dio a conocer el Pacto de Solidaridad Económica firmado por el Gobierno Federal y demás sectores, con el fin de abatir la inflación. Los empresarios se comprometieron a moderar precios y utilidades y a aceptar una más rápida apertura comercial, además de la pérdida de algunos estímulos fiscales.

Ante la necesidad de apoyar a las pequeñas industrias y

en especial a la microindustria, se realizó un diagnóstico de su situación, que permitiera identificar sus problemas y diseñar los mecanismos para resolverlos. Fue así que dicho estudio culminó con el envío al Congreso de la Unión, de la iniciativa de Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, la cual fue aprobada el 26 de febrero de 1988.

Con el gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari, México sigue una política de franca apertura comercial, es así que nuestra Nación inició pláticas con los Estados Unidos en esa dirección, en el mes de abril de 1989. Meses más tarde, el 5 de febrero de 1990, los dos jefes de estado de esos dos países, más el de Canadá, anunciaron simultáneamente su decisión de iniciar las negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio en Norteamérica.

Para consolidar la economía, el Gobierno Federal, creó diferentes programas, entre los cuáles destacan: el Programa Nacional de Industrialización y de Comercio Exterior 1990-1994, y el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, donde el último pretende establecer un entorno favorable para la instalación, operación y desarrollo de estas empresas, debido a que éste subsector representa un renglón importante en la planta productiva de nuestro país.

En este marco, donde la mayor parte de las industrias

manufactureras pertenecen al sector de la Micro, Pequeña y Mediana industria, y donde las pocas grandes empresas, en su mayoría son filiales de empresas extranjeras, y en el contexto mundial de una integración económica, es evidente que se deberán tomar medidas adecuadas para poder enfrentar este hecho.

Es entonces, que se propone competir, con los elementos que se tienen, es decir que la micro, pequeña y mediana industria, deberán jugar un papel importante en la apertura comercial, y para esto, formar un criterio más amplio con experiencias de otras naciones en circunstancias similares y realizar un profundo diagnóstico de la situación económica de los últimos años de este sector, con el fin de proponer ideas útiles.

Es por lo tanto el objetivo, de esta tesis, demostrar la impotencia de este sector, como un elemento para poder competir en el mercado interno y participar en el surgimiento de nuevos mercados. Y, el punto más importante, es cómo hacerlo.

Así es que, este trabajo queda organizado de la siguiente manera: en el primer capítulo, mostrar un panorama histórico de la industria y, en especial, la de menor escala. En el segundo, se discute su importancia, las definiciones de cada una de éstas, y las experiencias de otras naciones, para con la industria de menor escala. En el capítulo tercero, se contempla lo llevado a cabo para fomentar la actividad de la pequeña

industria por parte de todos los sectores. El cuarto, pretende evaluar su situación económica y, el último capítulo, sus perspectivas ante la eventual firma del tratado de libre comercio.

El capítulo primero, se divide en siete periodos: prehispanico, virreinal, de independencia, del porfiriato, revolucionario, de industrialización y desarrollo, de apertura comercial y competencia industrial. Haciendo resaltar los puntos importantes por los que atravesaron los diferentes sectores industriales.

En el segundo capítulo, se da un aspecto general de la pequeña industria, dando la definición de cada una de las subdivisiones industriales y, por último, de una manera muy especial, las experiencias de otras naciones, referidas a la industria de menor escala. Se consideraron naciones que de alguna manera tienen cierta similitud o relación de circunstancias con la nuestra y presentan hechos interesantes; entre estas encontramos a: Italia, Japón, España, Estados Unidos, Cánada, Brasil y Taiwan.

En el capítulo tercero, se da especial atención a las políticas de fomento para este sector por parte de nuestra Nación; considerando los programas de apoyo más importantes y la propia ley; estímulos fiscales, donde se plantean los cambios permanentes de éstos; las fuentes de financiamiento y sus

limitaciones; y por último, lo realizado por las instituciones educativas, destacando a la Universidad Nacional Autónoma de México.

En el capítulo cuarto, se realiza un estudio económico del subsector industrial; tomando factores como: tamaño, empleo, distribución y ubicación geográfica, ramas de actividad, e indicadores económicos.

En el último capítulo, se analizan las perspectivas que este sector enfrentará ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá; y en las Conclusiones, se destaca su relevancia y puntos importantes que se podrían tomar en cuenta para enfrentar a la apertura de nuevos mercados.

CAPITULO I

"DESARROLLO HISTORICO DE LA INDUSTRIA EN MEXICO"

A) ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INDUSTRIA.

1. PERIODO PREHISPANICO.
2. PERIODO VIRREINAL.
3. PERIODO DE INDEPENDENCIA.
(1821-1875)
4. PERIODO DEL PORFIRIATO.
(1876-1910)
5. PERIODO REVOLUCIONARIO.
(1910-1940)
6. PERIODO DE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO
ESTABILIZADOR.
(1940-1980)
7. PERIODO DE APERTURA COMERCIAL Y COMPETENCIA
INDUSTRIAL.
(1980-1991)

A) ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INDUSTRIA.

El presente capítulo tiene por objeto presentar, de la forma más sintética posible, algunos de los antecedentes importantes de la evolución de la industria manufacturera, la trascendencia de la industria en todas sus escalas productivas, el surgimiento de pequeñas factorías y su desarrollo a grandes empresas. Esto, considerando el entorno político que afectó el proceso de desarrollo industrial, tanto de manera interna, así como en el contexto internacional.

Cabe aquí resaltar ciertas circunstancias que tuvieron lugar en los periodos históricos por los que atravesó nuestro País, desde la llegada de los españoles, hasta nuestra época moderna, como son: la diferencia de tecnología, la existencia permanente de pequeñas industrias, una incesante relación comercial con Estados Unidos, la organización interna industrial, los cambios de políticas para el apoyo a las industrias y en sí, a la pequeña empresa, y ciertos fenómenos regionales que tuvieron que ver con el resto del País.

El capítulo esta constituido por siete periodos históricos, en los que se intenta dar cumplimiento a los objetivos arriba señalados.

1. PERIODO PREHISPANICO.

Los primeros pobladores de México no conocían otra fuerza de trabajo que la humana, sus necesidades eran limitadas, y producían por sí mismos sus bienes principales, como son: instrumentos de labranza, prendas de vestir, vasijas, arcos, flechas, e instrumentos elaborados con piedras para su uso cotidiano. Sin embargo, existían artesanos con oficios especializados: orfebres, joyeros, escultores, alfareros, pintores, artistas plumarios, talladores, curtidores y sastres, entre otros, cuyas técnicas constituyeron el núcleo primario de las industrias artesanales.

Uno de los desarrollos técnicos anteriores a la conquista fue la manufactura de hilos y tejidos. Procesando las fibras de algodón, henequén y maguey, las que coloreaban con pigmentos elaborados en base a elementos naturales: el color rojo, con la cochinilla de grana (*nochiztli*); anaranjado con la semilla del *achiote*; amarillo y ocre, con las hojas del *xochipalli* y del *zacatlaxcalli*; el azul añil, con la planta *xiuchquilitl*, y otros tonos con la hierba *xiuhquilitzahuac* y la flor del *satlaxihuit*; el negro con una tierra mineral (*tlalixac*), humo de ocote (*tliliocotl*) o cascalote; el verde, mezclando el amarillo y el azul; el púrpura, del caracolillo (planta leguminosa de América); el blanco, calcinando el sulfato

de cal.¹

Para dar consistencia a los pigmentos los mezclaban con jugo de *tzacutli* o aceite de chia (*chiaetli*). Estas técnicas, fueron una aportación de los indígenas a la industria textil, que posteriormente, tuvo gran difusión en Europa.

La orfebrería y la joyería alcanzaron también gran relieve, sobre todo entre los mixtecos y los tlapanecas (gente de Azcapotzalco). Los fundidores empleaban pequeños hornos cilíndricos, crisoles y moldes de arcilla, piedra o arena para trabajar el oro con el procedimiento de la "cera perdida", y los martilladores lo utilizaban para repujarlo o grabarlo. Conocieron también la filigrana, la soldadura y el dorado en madera.

2. PERIODO VIRREINAL.

A pesar del alto grado de desarrollo técnico alcanzado por los artesanos prehispánicos, esta base de habilidad no se erigió en el soporte de una actividad industrial pujante. De hecho, durante la colonia, la combinación de la capacidad artesanal y de las técnicas traídas de España, si bien permitió el desarrollo de talleres, la política del Estado Español, en general consistió en apropiarse de las materias primas del país,

¹José R. Alvarez. "Enciclopedia de México". Tomo VII. México, Editora Mexicana, 1977, p. 194.

especialmente los metales preciosos, convirtiendo las colonias en mercados de manufacturas que venían de la metrópoli e impedían que se crearan industrias competitivas. Sin embargo, por razones de la simple diferencia de desarrollo, se establecieron nuevas industrias, se introdujeron tecnologías avanzadas y aún llegaron a incrementarse las que ya existían.

La construcción experimentó un auge considerable, creandose así un ambiente propicio para el desarrollo de industrias que requería la propia colonia.

El primer ingenio de azúcar lo fundó Hernán Cortés en el año de 1524, en Santiago Tuxtla Ver. A fines del siglo XVIII existían unas 300 fincas cañeras.

A principios de la colonia, la producción y elaboración del tabaco era libre. Las factorías más importantes estaban en México, Córdoba, Oaxaca, Puebla, Guadalajara y Querétaro, y ocupaban a 17,256 trabajadores.

La industria textil, dedicada a fabricar telas de lana y algodón, típicas de cada región, para el consumo interno, no tuvo restricciones. Los españoles introdujeron el telar europeo, doble ancho, las cardas, redinas y las devanadoras, y el telar fijo de madera de dos y cuatro pedales, bimbaletes, peines y lanzaderas de bolillo.²

²Ibid. p. 195.

La industria de seda que en un principio tuvo gran importancia en Oaxaca, desapareció en el curso del siglo XVI, al convertirse en un producto de competencia para España.

En 1535 se estableció la casa de moneda, para acuñar piezas de plata, oro y cobre. La acuñación se hacía en sus comienzos casi a mano; en 1732 se empezaron a ampliar procedimientos mecánicos mucho más adelantados. Las monedas de México eran de mayor demanda por su pureza y se admitían en todo el mundo con valor de cambio.

La única fábrica de pólvora se fundó en 1776 en Santa Fé, cerca de la Ciudad de México; pero desde mucho antes los particulares la producían por sí mismos, gracias a la abundancia de azufre y nitratos de potasio.

Otros productos coloniales eran el jabón común, que se hacía en Puebla, México y Guadalajara, donde la sosa era abundante, y el de tocador, a partir de aceite de coco.

3. PERIODO DE INDEPENDENCIA. (1821-1875)

Una vez obtenida la independencia, la situación de México era caótica. Se siguieron protegiendo las importaciones procedentes de Europa, en perjuicio del desarrollo industrial del País. Sin embargo, el gobierno creó en 1830, a instancias del varias veces ministro de Estado, Lucas Alamán, el Banco del

Avio para el Fomento de la Industria Nacional, además de traer maquinaria de Europa y Estados Unidos. Institución que en sus doce años de existencia impulsó 14 proyectos de inversión: para producir tejidos de algodón, en México, Puebla, Tlaxcala, Celaya y Morelia; para éstos y los de lana, en Cuencamé, Querétaro, Parral y Chihuahua; para explotar colmenas y aserrar madera, en Tlanepantla; para el despepito de algodón, en San Andrés Tuxtla; para la cría de gusano de seda y manufactura de textiles, en León; para fabricar papel, en San Miguel de Allende; y para el fomento, en general, de la minería, la agricultura y la industria en San Luis Potosí.

Don Lucas Alamán fue sin duda el principal promotor de la industrialización nacional; fue él quien primero se percató de sus necesidades de capital, de mecanización, de estímulos fiscales y de tarifas protectoras. Este esfuerzo tuvo éxito en la medida que se crearon incentivos a la industria.

La primera fábrica de papel fue establecida cerca de San Angel. En 1840 existían, además las de Belén, Loreto, Peña Pobre y Santa Teresa, en la capital; las de Atemajac y Tapalpa, en Jalisco; La Beneficiencia, en Puebla, y la de Cocoloapan.

En 1842 fue creada la dirección general para la industria nacional, que sólo funcionó tres años. Siendo el primer intento verdaderamente orgánico que alentó y protegió al ramo textil y a otras actividades menos significativas;

estudiando los recursos del país, promoviendo la creación de juntas afiliadas, persiguiendo el contrabando y estimulando la inversión de capitales.

El primer servicio ferroviario se prestó en 1850, y la primer línea importante fue de México a Veracruz. Ninguna consecuencia sensible tenían los ferrocarriles en el desarrollo de la industria. El telégrafo, en cambio, facilitaba la comunicación y las transacciones.

La introducción del vapor obligó a modernizar la maquinaria, que en su mayoría, era movida por animales e inclusive a mano.

Había, desde la época de la colonia, muchos pequeños talleres. Pues sólo en Guanajuato había 853 en el ramo textil y muchos más en todo el país, cubriendo casi todas las actividades industriales de la época. Así por ejemplo, existían pequeñas industrias fabricantes de papel, llamadas batanes; y un gran número de trapiches, que se dedicaban a elaborar azúcar.³

4. PERIODO DEL PORFIRIATO. (1876-1910)

El presidente Porfirio Díaz, en un clima de paz social, dio grandes facilidades a la inversión extranjera, con lo cual se expandió la industria. Se concretaron diversas

³Ibid. p. 197.

innovaciones técnicas: los ferrocarriles, que fueron construidos para unir los enclaves económicos con los puntos de exportación como Veracruz y la frontera norte, adquiriendo importancia para la industria; los telégrafos que agilizaron las comunicaciones y se extendieron en todo el territorio nacional apoyando el desarrollo de la época; y la mayor novedad, sin embargo, consistió en la introducción de la electricidad, entre 1887 y 1910 se formaron 100 compañías, que instalaron 63 plantas. En 1889 la nueva energía ya se usaba en la industria textil y en la minería, y hacia 1895 se generalizó a la fundición de metales, molinos de harina, fábricas de yute, explosivos, cerveza, muebles y papel, al transporte urbano y al alumbrado público y doméstico.

Durante este periodo, la economía mexicana empezó efectivamente a hacerse moderna, se incrustó en la economía mundial, construyó infraestructura, conformó un incipiente mercado nacional y, si bien la agricultura tradicional no experimentó progreso, los cultivos de exportación se incrementaron notablemente. Semejante fue el caso de los metales industriales, que se convirtieron en el principal producto de exportación.

La estabilidad política del país permitió la consolidación del sistema monetario y la supresión, en 1895, de las aduanas interiores. Ello facilitó la creación de un sistema tributario cada vez más eficiente. El desarrollo del mercado, la

llegada de capitales foráneos y la inversión de los residentes extranjeros, posibilitaron la modernización de la planta industrial. Asimismo, se fundaron nuevas empresas bajo la formación de sociedades anónimas, tales como la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, la Compañía Industrial de Atlixco, la Industria de Orizaba y la Industria Manufacturera, la Papelera San Rafael, el Buen Tono y la Tabacalera Mexicana, La Moctezuma y la Cuauhtémoc, por mencionar algunas.

En este periodo, la aplicación de impuesto a los artículos importados permitió su sustitución gradual por producción nacional, lo que llevó a un desarrollo importante del sector industrial. Así surgieron las primeras grandes industrias productoras de materias requeridas por otras industrias, como la del cemento, la química y la del hierro. Hacia la última década del porfiriato existían en el País industrias con un grado de desarrollo tecnológico; también de esta época data el inicio de la industria petrolera.

La estabilización de las finanzas públicas, la expansión comercial sostenida en la red de comunicaciones, la formación de la red bancaria y el auge minero e industrial dieron a la economía mexicana un respiro que no había tenido jamás. Desafortunadamente, entre 1907 y 1909, una crisis internacional afectó sensiblemente al recién creado aparato productivo y financiero.

La ausencia de condiciones sociales propicias para la creación de un amplio mercado interno, las variaciones económicas a nivel internacional y los pagos de la cada vez mayor deuda pública hicieron imposible los cambios que necesitaba la economía para seguir adelante.

5. PERIODO REVOLUCIONARIO. (1910-1940)

Desde que se inició la revolución en 1910, hasta fines de los años veintes, México vivió un periodo de estancamiento, afectando la base económica tradicional que sustentaba la ocupación de los mexicanos y ahuyentó a la población hacia los Estados Unidos, por primera vez en forma masiva.

Un factor externo, la primera Guerra Mundial, ofreció una respuesta parcial a la crisis al estimular la expansión petrolera y la recuperación minera; no obstante, muchas industrias del país resultaron severamente afectadas durante este periodo.

De hecho, la revolución creó la base sobre la cual podría desarrollarse ulteriormente un proceso de desarrollo industrial amplio, surgido en las diferentes regiones del país. Así, por ejemplo, podemos mencionar: a) Baja California, b) Sonora, c) Nuevo León, d) Jalisco, e) Cd. de México, f) Veracruz y g) Puebla. En los cuáles se presentaron hechos importantes, para el desarrollo industrial de la nación, sin olvidar la

importacia industrial que tuvieron otros estados.

a) Baja California.

Baja California, fue escenario de algunas singularidades. El gobierno de los Estados Unidos, en 1919, puso en vigor la ley seca (Ley Volstead), generando el traslado masivo hacia la frontera mexicana de los servicios y las industrias vinculadas con el consumo de bebidas alcohólicas.

La prohibición trajo consecuencias inmediatas para Baja California. Además del traslado de numerosos empresarios californianos vinculados con la bebida, trajo consigo muchos negocios ilícitos.

En tales lides se formaron la mayor parte de los capitales que durante los años veinte y treinta se fueron desplazando hacia las actividades industriales.

En resumidas cuentas, hacia el final de los años veinte se habían consolidado dos frentes industriales de importancia en Baja California: uno directamente vinculado con la agricultura del Valle de Mexicali y presidido por el capital norteamericano, y otro desprendido del mercado prohibicionista, que abarcó a todo el estado en el que coexistieron los capitales nacionales y los extranjeros. En este último grupo puede ubicarse también a las empresas procesadoras de productos del mar, cuyos vínculos con el mercado prohibicionista están dados

sobre todo por el origen de los capitales.

b) Sonora

Los gobernadores del periodo impulsaron decididamente la inversión industrial de Sonora, en tres ramas principales a saber: la minería de metales industriales, la de alimentos y en menor medida la textil.

Con las minas de cobre los estadounidenses inauguraron la era moderna del capital industrial en Sonora y, con ello, las base de su dominio económico y político a gran escala.

Un grupo de inversionistas mexicanos se abocaron a la industria de transformación de corte primario ligada a la agricultura.

Estas alcanzaron rápidamente la supremacía en todos los terrenos de la industria estatal al concentrar, en un lapso de cuarenta años (esto es entre su fecha de instalación y 1930), el mayor número de establecimientos y de empleo y valor agregado de Sonora. De las 609 fábricas censadas en el último año, 251 estaban dedicadas a la elaboración de productos alimenticios (molino de trigo y arroz, pastas alimenticias, etc.), 20 en el ramo textil y el resto a pequeñas actividades artesanales.*

*Carlos Alba V. "Historia y Desarrollo Industrial de México". México, Ed. CONCAMIN, 1988, p. 60.

Además de estas industrias alimentarias se encontraban, por un lado, las fábricas cerveceras y, por otro lado, la infinidad de pequeños establecimientos productores de aguardiente, conservas, chocolate, dulce, pan, queso y panocha.

En lo que respecta a manufactureras diversas, los textiles figuraron como la rama industrial más importante del estado, no sólo por el número de empleos que generaban (9.1% en 1929) sino por el intrincado proceso que involucraba su industrialización, desde el cultivo del algodón hasta la manufactura de ropa.

Además de estas ramas, hacia finales de los años veinte, existían 3 pequeñas fundiciones de hierro y acero, 4 fábricas de cigarros y puros, 2 fábricas importantes de calzado y un sin fin de pequeños talleres artesanales.

c) Nuevo León.

El estado de Nuevo León se ha caracterizado por el gran desarrollo industrial que ha obtenido desde sus inicios. A principios de la primera década del presente siglo, las industrias, el comercio y las finanzas volvieron a reactivarse.

La revolución había respetado en lo fundamental los intereses de los empresarios. Para 1916 la mayoría de los industriales exiliados habían regresado para ampliar sus inversiones, diversificándose y adaptándose a las nuevas

circunstancias políticas.

La articulación del proyecto empresarial regional al mercado estadounidense se profundizó. Su relación con él, a principios del siglo, era sólo de carácter complementario.

La que indudablemente resintió en forma dramática las consecuencias y los alcances destructivos de una revolución, fue la industria siderúrgica, que vio mermarse su producción.

El grupo cervecero pasó a producir sus propias materias primas, formándose así un conglomerado vertical que giraba sobre la industria productora de cervezas: la fábrica de corcholatas metálicas, artículos de lámina y la fábrica de cartón corrugado, también aprovecharon los desperdicios y elaboraron así alimento para ganado bobino y avícola.² La cervecería no escapó al impacto demoledor de la crisis económica.

Sin embargo, la empresa que más se diversificó de manera horizontal fue la que se fundó para abastecer de envases de vidrio a la industria cervecera.

Las instituciones bancarias jugaban un papel importante en la canalización de recursos de las grandes compañías; y las financieras también tienen su peso específico dentro del proyecto de industrialización.

²Ibid. p. 100.

En las primeras décadas del presente siglo se empezaron a formar diferentes tipos de cámaras, buscando una agrupación para poder solventar sus problemas y aportar soluciones. A fines del porfiriato, el gobierno regularizó este tipo de agrupaciones con la primera Ley de Cámaras de Comercio (1908). A través de ella, se legalizaba la colaboración entre el poder público y el privado. En efecto, las Cámaras de Comercio no sólo aglutinaban a los pequeños y grandes comerciantes, sino también -y el caso de Monterrey es ilustrativo- a los terratenientes, a los dueños de fundos mineros y a los promotores del desarrollo financiero e industrial.

d) Jalisco.

La secuela revolucionaria produjo reacomodos interregionales urbanos a favor de Guadalajara. Pequeños empresarios de pequeñas urbes del noroeste fueron atraídos por la mayor seguridad que ofrecía la capital tapatía y muy pronto descubrieron las ventajas que representaba ese mercado mayor.

El movimiento de norteños hacia Guadalajara siguió después de la contienda. A pesar de los problemas de los años veinte, en abril de 1927 se inauguraba el último tramo ferrocarrilero que hacía posible la comunicación de Guadalajara con todo el noreste del País, hacia la frontera de Nogales. Pero antes que se generalizara el tráfico de mercancías, el ferrocarril Sud-Pacífico ayudó a trasladar gente e incluso

maquinaria de esas tierras hacia Guadalajara. Sobre todo comerciantes y pequeños fabricantes de tejido de punto y calzado originarios de Mazatlán, Culiacán, Baja California y Tepic que contribuyeron a dinamizar esos y otros quehaceres.

Guadalajara sería la destinataria de otros dos flujos demográficos que tuvieron gran influencia en las modalidades de su desarrollo industrial: comerciantes de origen libanés y judío recién llegados al País.

Los libaneses tendrían una gran influencia en el desarrollo del comercio urbano popular y, poco después, la fabricación de prendas de vestir.

Don Michel Adib, un comerciante de ropa libanés, se convirtió en el primer industrial camisero de la ciudad y en un innovador de los sistemas de trabajo tradicionales: reunió en un sólo local bajo su dirección a las costureras que hasta entonces laboraban en sus casas en la modalidad de maquila.

El ejemplo pionero de Don Michel Adib cundió, pero no se generalizó como la única forma de producción de prendas de vestir, ciertamente en los años y décadas siguientes se produjo un importante desarrollo industrial en la rama pero, como se sabe hasta el día de hoy, existen y proliferan los sistemas de pequeña empresa y maquila.

Ciertamente, la modalidad de almacenistas que tejían

redes de abastecimiento de calzado con múltiples talleres, fue mucho más generalizada, persistente e influyente en el calzado. Tanto, que incluso los fabricantes tuvieron que poner en práctica sistemas de abasto con base en trabajos de otros pequeños talleres para poder competir con los almacenistas, sobre todo judíos, que lideraban en la rama. La era de los fabricantes se impondría poco a poco y desde abajo, desde los pequeños talleres que combinaban la casa con el local de trabajo, donde se entremezclaban los vínculos de parentesco, paisanaje y vecindad con las relaciones de trabajo, en los que abundaba la mano de obra y escaseaba el capital.*

e) Cd. de México.

El notable proceso de industrialización ocurrido en México desde los años treinta se ha caracterizado por su elevado grado de concentración en la ciudad de México que elevó su participación en la producción industrial nacional.

Fue determinante el desarrollo industrial en la capital durante el periodo, apoyado por los siguientes hechos: con la participación creciente del Estado en materia de infraestructura básica, sin la cual la rentabilidad del capital industrial no sería posible; el fomento y captación del ahorro interno por medio de un conjunto de instituciones oficiales,

*Ibid. p. 150-151.

entre las que destaca Nacional Financiera, S.A., creada desde 1934 con el objetivo de financiar la inversión privada y, diez años atrás, con la creación del Banco de México y de las Comisiones de Caminos y de Irrigación se sentaron las bases para el proceso posterior de exportaciones, en base a la estricta protección arancelaria para estimular el desarrollo de las industrias del País; expansión de la capacidad de importar por el aumento del turismo empresarial internacional; absorción productiva de la creciente población urbana y rural que se ensanchó al mercado interno nacional elevando la demanda agregada; mayor inversión extranjera; aumento de la demanda externa durante la víspera de la Segunda Guerra Mundial; establecimiento de una política fiscal favorable a los sectores industriales; inversión creciente del Estado en empresas manufactureras.

En 1930 el País tenía 46,830 establecimientos industriales de los cuales 3,180 (6.8%), se localizaban en la Ciudad de México. Su número aumento ininterrumpidamente conforme avanzaba el proceso de industrialización.

f) Veracruz.

El estado de Veracruz se caracterizó por sus ingenios azucareros y la producción de petróleo.

Hacia la segunda década del siglo veinte, tres

ingenios controlaban la mitad de la producción azucarera del estado, los demás eran relativamente pequeños.

Al lado de la industria azucarera existía una industria de carácter artesanal sumamente extendida e importante en el contexto veracruzanos: la del trapiche, la cual se explicaba porque el azúcar refinada era básicamente un producto de exportación, en tanto que las clases populares consumían panela, típico producto de trapiche, además de que el aguardiente, el otro producto de esos establecimientos, era también parte del consumo popular. Prácticamente la totalidad de los trapiches pertenecían a pequeños empresarios nacionales.

Otra gran industria de este periodo fue la petrolera, que si bien registraba antecedentes desde fines del siglo XIX, va a desarrollarse en gran escala desde la primera década del siglo XX. En estos años, modernos empresarios extranjeros iniciaron la explotación comercial del oro negro en nuestro País en los extremos norte y sur de Veracruz. Como consecuencia de este proceso, surgió la ciudad de Minatitlán, se consolidó el nuevo puerto de Coatzacoalcos y surgieron nuevos pueblos en donde se ubicaban los campos petroleros.

La Revolución Mexicana prácticamente no tuvo efectos sobre este patrón de desarrollo industrial. Entre los acontecimientos que si tuvieron efecto sobre estas ramas fueron, posteriormente, la expropiación petrolera en el año de 1938 y la

práctica de reformas agrarias, iniciadas por Lázaro Cárdenas.

Finalmente, debemos anotar que, como consecuencia del propio desarrollo veracruzano y del relativo proceso de urbanización que trajo consigo, una nueva industria despuntó en el suelo veracruzano, la eléctrica, que desde principios del siglo veinte, se encargó de abastecer de flujo a las principales ciudades veracruzanas (Jalapa, Veracruz, Córdoba y Orizaba) y a algunas de las industrias de transformación.

g) Puebla.

Puebla conoció un crecimiento industrial sustancialmente más grande que el resto de la República, lo cual se debía a un conjunto de factores específicos y regionales.

En primer lugar, una localización geográfica favorable entre el puerto de Veracruz, importante en relación con la importación de materias primas, y la Ciudad de México, el mercado más amplio del país. En segundo lugar, tenía Puebla una larga tradición como centro industrial y comercial, por lo cual poseía una reserva de mano de obra calificada y barata; canales de distribución y conocimientos. Finalmente, la desaparición de las limitaciones relacionadas con la energía hidráulica y la introducción de la energía eléctrica fue uno de los factores decisivos para la expansión industrial de Puebla.

A pesar de los cambios drásticos a raíz de los

conflictos armados que llevaba la revolución mexicana durante las primeras décadas del siglo XX, la expansión de la industria textil principalmente, continuó, aunque en forma moderada. Los empresarios textiles de Puebla y Tlaxcala siempre tuvieron preeminencia y lograron influir a nivel nacional, al grado de convertirse en un grupo importante en la constitución de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, CONCAMIN.

El aparato industrial textil, que tenía sus raíces en la última década del siglo XIX, se benefició durante la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial, especialmente debido a la desaparición temporal de la competencia internacional.

6. PERIODO DE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO ESTABILIZADOR. (1940-1980)

El Estado se consolidó como el órgano director de la sociedad, y como el principal impulsor de las actividades económicas, a través de la creación de infraestructura física (carreteras, comunicaciones, servicios, ferrocarriles, etc.), la adecuación del marco jurídico requerido para el desarrollo industrial (leyes laborales, leyes de fomento) y la creación de órganos y medios monetarios. (Banco de México, reforma bancaria y de valores y reforma monetaria).

En segundo término, tuvo lugar el reacondo de las fuerzas sociales que habrían de protagonizar el proceso de

industrialización. En efecto, se organizaron las centrales campesinas beneficiarias del reparto agrario, consolidándose así el apoyo que el campo otorgó a la industrialización, hasta mediados de la década de los sesenta; de igual manera, se constituyeron las centrales obreras corporativizadas y surgieron, auspiciadas por el Estado, mas no corporativizadas, las cámaras empresariales.

Dadas estas condiciones, México encontró una coyuntura favorable para impulsar su desarrollo interno al vincularse más estrechamente con el mercado mundial, a raíz de la Segunda Guerra Mundial. El 17 de febrero de 1940 se publicó el decreto que exoneraba de cargas fiscales por cinco años a las empresas que se organizaran para desarrollar actividades totalmente nuevas; en 1941 se promulgó la Ley de Industrias de Transformación, que concedió incentivos a las empresas nuevas y necesarias; y en 1945 otras similares, aunque con franquicias por 10 años para las industrias fundamentales, de 7 para las de importancia económica y de 5 para las demás.

La producción manufacturera creció 9.4% anual entre 1940 y 1945. No obstante la aportación al PIB fue del 15% en 1940 y hasta 1950 no llegaba sino al 16.8%. Los mayores avances se registraron en industrias de algún modo tradicionales, tales como textiles, empaçado de alimentos, siderurgia y cemento, así como en ciertas ramas de la metal-mecánica y de la química. Pero aunque no se trata de un proceso netamente modernizador, debido

a un notable rezago en industrias de bienes de capital, si se produjo un gran avance en el mercado interno y en la capacidad industrial instalada.⁷

Desde que el Estado fundó Nacional Financiera (1934), le son adjudicadas las funciones de banca inmobiliaria es decir, a través de la venta de los activos de las instituciones de crédito, con lo cual las autoridades intentaban restituir liquidez al sistema bancario. Nafinsa experimento cambios requeridos en su actividad inmobiliaria, incursiona en el fomento industrial y actúa como agente financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; se le asigna la responsabilidad de estimular la producción de las industrias de minas, petróleo y energía eléctrica que fueran de propiedad mexicana.⁸

Con el general Avila Camacho, el apoyo y la función colateral del gobierno en torno a la economía, son evidentes, por la preferencia que se otorga al sector industrial. En esos años se sitúa el origen del modelo de desarrollo estabilizador cuyo soporte básico reside en la importancia estratégica del sector industrial, dentro de un proceso de sustitución de exportaciones que la Segunda Guerra Mundial favorece.

⁷Revista Industria. "El desarrollo histórico de la industria en México". n.26 v.3. México, CONCAMIN, abril de 1991, p. 43.

⁸Revista Pequeña y Mediana Industria, PAI. "Nafinsa trayectoria de uno de los puntales de fomento económico de México". n.27, año 3. México, NAFINSA, julio-agosto de 1983, p. 8-9.

Ante tal coyuntura, cuando los países beligerantes enfocan sus economías hacia la producción de armamentos, México tiene la oportunidad de satisfacer la demanda de manufacturas, generada principalmente por los Estados Unidos.

Con el gobierno de Miguel Alemán, arrancó un proceso de industrialización acelerada apoyada en un franco proteccionismo. Aparecieron las licencias de importación, con el doble propósito de reducir el impacto de la demanda diferida de importaciones, restringidas durante la guerra, y de limitar el del consumo de artículos suntuarios; se elevaron los aranceles y se favoreció la creación de industrias con exenciones fiscales. Organos como Nafinsa tuvieron una fuerte participación de apoyo a la industria.

El crecimiento y la diversificación manufacturera impusieron un tratamiento distinto de acuerdo con las necesidades específicas, por tamaño de industria, donde la mediana y pequeña adquieren el carácter de prioritarias.

Ante tal circunstancia, en 1953, primer año de gobierno ruizcortinista, el Ejecutivo se vió en la necesidad de crear un nuevo organismo para asistir a los requerimientos, cada vez mayores, del sector de la mediana y pequeña industria, constituyendo un fideicomiso en Nacional Financiera que se denominó Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN). Aunque se tenían antecedentes de organismos

similares que no tuvieron mayor éxito. Este fondo de garantía representa la primera experiencia en este terreno, en cuya demanda, para cubrir las necesidades financieras, le ha permitido llegar hasta el presente como uno de los principales fondos de fomento.

En la década de los cincuenta y sesenta, la industria transitó por una de sus transformaciones más importantes del siglo. Se verificó un desplazamiento estructural a través del cual las industrias tradicionales cedieron su sitio a industrias más dinámicas y complejas. Por ejemplo, la construcción de maquinaria durante el periodo, pasó del 2.7% al 11.9% del total de la industria de la transformación.

En 1966 se puso en práctica el Plan de Industrialización de la Frontera Norte, según el cual, se permite la importación temporal, libre de gravámenes, de artículos que se transforman o ensamblan para ser destinados exclusivamente a la exportación.

No obstante, al final de los sesentas se advirtieron grandes limitaciones del crecimiento industrial:

1.- Concentración industrial en el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara.

2.- Insuficiencia en el número y preparación de técnicos y trabajadores especializados en las actividades complejas de la industria.

3.- Escaso nivel de competitividad de la industria nacional, resultado de una política de fomento indiscriminadamente proteccionista.

4.- Costo elevado de tecnologías del exterior y su frecuente inadecuación.

5.- Dependencia de la inversión productiva respecto de las importaciones de bienes intermedios y de capital y, por tanto, crecientes saldos negativos en cuenta corriente asociados al crecimiento.*

Aunque en México, el Estado apoyó decididamente el proceso de sustitución de importaciones y se intensificó la promoción industrial, en el mundo se gestaba ya, al final de los años sesenta, la revolución tecnocientífica y la automatización de los procesos industriales.

En México se habían desarrollado industrias tales como la química, la petroquímica y las metálicas básicas y las metal-mecánicas; también se habían puesto al día algunos sectores tradicionales, pero no se vislumbraba la automatización ni, mucho menos, la articulación de la industria nacional a los grandes procesos de cambio ocurridos en el entorno internacional. A fin de cuentas, la cerrazón y la baja productividad se tradujeron en costos financieros demasiado altos para toda la nación.

*Revista Industria, Loc. cit.

Para el inicio de la década de los sesenta, las debilidades internas del desarrollo nacional se hicieron patentes en todos sus órdenes (industrial, financiero, agrícola, etc.). El Estado mexicano alento el crecimiento industrial, y en 1970 se constituyó un Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN); con inversiones públicas y privadas. Cuya finalidad, entre otras, era la de fomentar el desarrollo regional, basándose en la construcción de ciudades o naves industriales en zonas consideradas aptas para el asentamiento de plantas manufactureras.

Durante los años 1972-1976, el Estado pretendió asumir la responsabilidad de la inversión y de la producción industrial ante la falta de suficientes inversiones privadas.

La crisis de financiamiento, la espiral inflacionaria que se desató, la descapitalización de muchas empresas, el creciente endeudamiento externo y los déficit financieros del Estado, provocaron una severa crisis, que se manifestó en una confusión total.

En el sexenio de José López Portillo, los recursos petroleros fueron aparentemente la solución de la crisis, dado que con el aumento de las utilidades por la venta al exterior de este energético, se trató de impulsar al sector de bienes de capital y favorecer al sector agropecuario, para que el ahorro

de recursos financieros por este concepto, sirvieran para el desarrollo industrial. No obstante, la industria aminoró sensiblemente su peso y la balanza comercial manufacturera registró 60 mil millones de dólares por concepto de importaciones, frente a 14 mil millones de dólares por exportaciones en el periodo 1977-1980, en razón de la caída de los precios internacionales del petróleo.

7. PERIODO DE APERTURA COMERCIAL Y COMPETENCIA INDUSTRIAL.
(1980-1991)

La década de los ochenta significó un severo retroceso en el crecimiento industrial y en el proceso de inversión y, por consiguiente, en la renovación de los activos industriales. La crisis financiera de 1982 fue un acicate para imponer un nuevo curso al desarrollo: volver al ahorro interno y hacer competitiva a la industria en el exterior. La falta de divisas petroleras, la carencia de crédito externo y la crisis de endeudamiento, fueron los acontecimientos que impulsaron el cambio de los planteamientos conocidos: se propuso el saneamiento de las finanzas públicas y la retracción estatal en muchas áreas de la economía, la reprivatización de las actividades económicas, el fomento a las exportaciones, particularmente las manufactureras y la apertura comercial.

Casi no hay desacuerdo en el diagnóstico de la situación que guardaba la industria a principios de los

ochentas: el desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, derivado de la escasa integración de la industria, de su desarticulación con otros sectores económicos y su limitada competitividad externa, era la principal deficiencia de la estructura industrial.

Ante una industria nacional en tales circunstancias, con la segunda deuda más grande del mundo en desarrollo, y una crisis financiera de tal magnitud; el agotamiento de las reservas, la incapacidad de pagos de los compromisos financieros internacionales, el control de cambio y la nacionalización de la banca; la nueva administración del Lic. Miguel de la Madrid presentó su política económica basada en dos criterios generales de acción: "La renovación económica y el cambio estructural", dirigida a convertir a México en una potencia industrial intermedia al final del siglo veinte.

A través del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), el Ejecutivo expuso los elementos básicos de lo que sería su política de modernización económica y cambio estructural y que, en resumen, se enfocaba a lograr una industrialización más eficiente y competitiva, que permitiera que las exportaciones manufactureras financiaran una proporción de las exportaciones del sector, las cuales deberían ser cubiertas en más de un 50% para 1988 con recursos generados por ese sector, contra un 25% en 1980 y para 1995 dicha proporción

debería ser superior a 70%.

En 1984, por primera vez en tres años, la economía tuvo una recuperación al alcanzar un crecimiento positivo de 3.5%, sin embargo, los niveles de producción se mantuvieron por debajo de los observados en 1981. En la industria manufacturera el mayor incremento se observó en las ramas de industrias metálicas básicas (13.5%); productos minerales no metálicos (9.4%); industria química (7%); papel (6.5%); y finalmente productos metálicos, maquinaria y equipo (5.7%).

En cuanto a las exportaciones, las ramas más dinámicas son la siderúrgica, productos no metálicos (vidrio y cemento) e industria química.

La industria mexicana tuvo que enfrentar los problemas acumulados a través de varios años en su proceso de industrialización: excesiva protección, desarticulación productiva, escasez de las exportaciones manufactureras, elevada dependencia de bienes de capital y tecnología extranjeros, altos precios y baja calidad de los productos, entre otros. La pequeña industria, partícipe de esta situación, también enfrentaba dificultades particulares que constituyeron un obstáculo para el desempeño de sus actividades; entre estas dificultades se destaca, su bajo nivel de gestión empresarial, su inestable y oneroso abastecimiento de insumos, su limitada capacidad para obtener financiamiento, la excesiva y compleja tramitación y

reglamentación para su constitución e instalación y, las trabas para penetrar a los mercados tanto del país como del exterior.

Hasta antes que se iniciara la administración del Presidente Miguel de la Madrid, la política de fomento a la pequeña empresa no se especificó, más bien formaba parte, como mera referencia, de los programas generales; no se habían determinado prioridades y objetivos, ni se habían reunido en una estrategia global coherentes con las diversas políticas e instrumentos. La política de fomento existente para la industria mediana y pequeña tenía como eje central los apoyos fiscales y financieros, pero no siempre fueron éstos, factores decisivos en su consolidación y fortalecimiento.¹⁰

Con estos antecedentes se promovió el establecimiento de un marco institucional para la formulación y aplicación de una política de fomento integral de la industria mediana y pequeña. Fue así que el 30 de abril de 1985 se expide el Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

En este programa se define, por primera vez en México, los estratos de microindustria, industria pequeña e industria mediana, con lo que se unificaron criterios que permitieron a

¹⁰Secofi. "La microindustria y su impacto en el desarrollo económico y social de México". Colima, 24 de agosto de 1988, p. 9.

las dependencias y entidades, aplicar los instrumentos y otorgar apoyos. Entre los objetivos fundamentales de este programa eran elevar la eficiencia operativa de la industria mediana y pequeña, y mejorar su capacidad de negociación de los mercados.

Por otro lado, desde que el modelo de sustitución de importaciones empezó a dar muestras notorias de incapacidad para mantener el ritmo y el nivel de desarrollo, se empezó a contemplar, en diferentes modelos, la conveniencia de ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

El primer paso para el ingreso de México al GATT fue acelerar la eliminación de la estructura proteccionista con el propósito primordial de otorgar a los socios comerciales facilidades para colocar su producción en el mercado mexicano, en espera de obtener las mismas condiciones para las exportaciones nacionales. En esta lógica se inscribe la decisión de México de adherirse al GATT.

Debido al resurgimiento de la crisis, a finales de 1985, el Gobierno Mexicano tomó la decisión de iniciar las negociaciones formales para la eventual adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)

El sector industrial, en este marco, reconocía la necesidad de modernizar el aparato productivo, aunque se afirmaba que con la adhesión al acuerdo, las ramas afectadas serían la electrónica, plásticos, hierro, acero y derivados. A

este grupo también debían agregarse las empresas productoras de bienes de capital y algunas de bienes intermedios y de consumo duradero.

Los empresarios se unificaron alrededor de una liberalización gradual y selectiva, lo que según ellos, depende del grado de negociación por parte de las autoridades en el GATT.

En diciembre de ese año (1985) se presentó ante la Conferencia de las Partes Contratantes, en Ginebra, la intención de México de ingresar al GATT. Fue el 24 de julio de 1986 cuando se formalizó la adhesión, convirtiéndose, un mes después (24 de agosto), en la nonagésima segunda parte contratante.

En 1987, la producción industrial se incrementó 2.9%. Las industrias con mayor crecimiento fueron: la minería (6.9%), la generación de energía eléctrica (6.6%), la producción manufacturera (2.1%) y la construcción (2.2%).

A fines de 1987 se dio a conocer el Pacto de Solidaridad Económica firmado por el Gobierno Federal, el Congreso del Trabajo, la Confederación Nacional Campesina y el Consejo Coordinador Empresarial. Con este acto los sectores económicos aceptaban públicamente su compromiso solidario de luchar contra la inflación. El objetivo principal del Pacto fue reducir la inflación en 1988, a la mitad de la de 1987. Los empresarios se comprometieron a moderar precios y utilidades y a

aceptar una más rápida apertura comercial, además de la pérdida de algunos estímulos fiscales.

Ante la necesidad de apoyar a las pequeñas unidades industriales y en especial, a la microindustria, siendo ésta la más afectada. Las autoridades federales vieron la necesidad de crear estímulos de fomento para esta pequeña unidad que representaba en 1987, 70,368 establecimientos, en comparación a los 1,878 de la industria grande. Por lo que por instrucciones del Ejecutivo, se realizó un profundo diagnóstico sobre la situación de la microindustria, que permitiera identificar sus problemas y diseñar los mecanismos para resolverlos.

Este estudio culminó con el envío al Congreso de la Unión, de la iniciativa de Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, la cual fue aprobada el 26 de febrero de 1988. La Ley tiene como propósito brindar a la microindustria un entorno que propicie su instalación y consolidación. Sus líneas estratégicas fundamentales son las simplificación y desconcentración de trámites para la rápida constitución e inicio de operaciones de las empresas microindustriales, además de un paquete de apoyos e incentivos accesibles y atractivos.

Con el nuevo gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari, México sigue su política de apertura comercial, marca nuevos lineamientos en su estrategia ante el hecho de que nuestra Nación comienza pláticas con los Estados Unidos en esa

dirección, en el mes de abril de 1989.

Meses más tarde, el 5 de febrero de 1990, los jefes de Estado de esos dos países, más el de Canadá, Carlos Salinas de Gortari, George Bush y Brian Mulroney, respectivamente, anunciaron simultáneamente su decisión de iniciar las negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, lo que crearía la zona de libre comercio más grande del mundo.

Ante estos hechos los diferentes sectores industriales exponen sus opiniones en relación a un eventual tratado de libre comercio con naciones altamente desarrolladas, por lo que piden a las autoridades, proteger los intereses para algunos sectores industriales y no sean afectados drásticamente, y realice programas de infraestructura para apoyar y alentar al desarrollo de una industria competitiva.

Durante 1990, la producción registró, por segundo año consecutivo, un crecimiento superior al de la población para ubicarse en una cifra cercana al 4%, la más alta en los últimos nueve años. Algunos de los factores que explican la positiva evolución de la actividad económica se refieren, en lo que respecta al entorno nacional, a la estabilidad lograda a través de las sucesivas etapas de los pactos y al consistente proceso de reactivación de la inversión privada, pilar de la actual estrategia de crecimiento. Por su parte, el entorno

internacional, relativamente estable, favoreció la colocación de las exportaciones no petroleras, mismas que dieron un importante crecimiento económico e industrial.

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) que alcanzó este año el 3.1%, avance sustentado en buena medida, en el sector manufacturero, cuya tasa de crecimiento fue la mayor (7.1%) dentro de las actividades productivas.

Por su parte, el sector industrial mantuvo prácticamente inalterado su ritmo de crecimiento, ya que en 1990 alcanzó un nivel similar al obtenido en 1989 (5.2 y 5.3%, respectivamente).

1990 fue un año de avances para algunas divisiones que, por sus estrechos vínculos con el conjunto de las actividades productivas (como la industria editorial y del papel), o por su relación directa con algún sector exportador de gran dimensión (la industria metálica básica en el caso de exportación de automóviles), que vieron expandir sus posibilidades de crecimiento.

Para consolidar la economía, se crearon diferentes programas entre los cuales destacan: el Programa Nacional de Industrialización y del Comercio Exterior 1990-1994, plantea la necesidad de proporcionar un desarrollo industrial más equilibrado, promoviendo la utilización regional de los recursos y la creación de empleos productivos y, con ello, contribuir a

incrementar el bienestar a los consumidores; el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, se propone establecer un entorno favorable para la instalación, operación y desarrollo de estas empresas, debido a que este subsector representa un renglón importante en la planta productiva de nuestro País, por lo que fue indispensable instrumentar y aplicar una vigorosa política para su fomento, proporcionando cambios cualitativos en las formas de producción que permitan consolidar su presencia en el mercado interno e impulsar su concurrencia hacia el exterior.

En septiembre de 1991, se crea la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo objetivo es promover, proponer y consertar acciones entre los sectores público, social y privado, en el marco del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, así como evaluar el desarrollo y resultados de las mismas.

La Comisión esta integrada por los titulares de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, la Contraloría General de la Federación, Comercio y Fomento Industrial y del Trabajo y Prevención Social, así como los de Nacional Financiera, S.N.C. y Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Se invitó a formar parte de dicha Comisión a seis representantes de la Confederación Nacional de Cámaras

Industriales y uno de la Confederación Patronal de la República.

Por último, México mantiene pláticas con Estados Unidos y Canadá en torno al Tratado de Libre Comercio, planteando cada uno, sus opiniones y divergencias. Mientras tanto, México trata de modernizar todos sus sectores económicos (desde el agro hasta la industria).

En cuanto a los industriales, estos plantean las alternativas de conveniencia para poder enfrentar la apertura económica. En términos globales, este a sido el panorama bajo el cuál ha operado la industria manufacturera durante 1991 y con bases en el mismo, se establecen los principales retos para 1992.

CAPITULO II

"ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUERA Y MEDIANA"

A) ASPECTOS GLOBALES DE LA PEQUERA INDUSTRIA.

1. DEFINICIONES DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL.

B) EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUERA Y MEDIANA INDUSTRIA.

- 1. ITALIA.**
- 2. JAPON.**
- 3. ESPAÑA.**
- 4. ESTADOS UNIDOS.**
- 5. CANADA.**
- 6. BRASIL.**
- 7. TAIWAN.**

A) ASPECTOS GLOBALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

La pequeña industria (y aquí incluyendo a la micro y mediana en forma genérica), a representado a lo largo de su desarrollo histórico un proceso evolutivo, en circunstancias no siempre favorables.

A pesar de esto ha permanecido en la actividad industrial. En la actualidad representa el 98% de los establecimientos industriales del país, lo que significa una relevante participación e importancia en este sector, además aporta el 43% del producto interno manufacturero y genera el 49% del empleo de la industria.

A diferencia de la gran industria, la pequeña, practicamente se encuentra en todo el territorio nacional y se introduce en la mayoría de las actividades industriales.

Sin embargo, muchas de estas industrias se concentran en actividades tradicionales, como alimentos, textiles, calzado, metal-mecánica, química, todo lo cual ayuda muchísimo a apoyar el desarrollo regional.

En los últimos años el gobierno federal ha notado su importancia en la economía nacional y ha creado programas para su fomento y desarrollo. Sin llegar en la actualidad a solventar sus problemas de financiamiento, asesoría técnica, apertura de nuevos mercados, apoyos fiscales etc.

La importancia económica y social que tiene actualmente el sector de la pequeña industria, es el resultado de una conciencia, cada vez mayor, de que el desarrollo no puede alcanzarse únicamente mediante la creación y promoción de grandes empresas. Por diversas razones, las pequeñas industrias están llamadas a desempeñar un papel importante en el desarrollo económico y en la apertura comercial.

1. DEFINICION DE SUBSECTOR INDUSTRIAL

Una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministren a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancias.¹

La definición anterior abarca todo tipo de empresas, grande, mediana o pequeña, e independiente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

Sobra decir que la pequeña empresa está presente en la mayor parte de los contextos económicos. Sin embargo, resulta difícil definirla, la mayoría de las definiciones varían según los intereses y objetivos de quienes las elaboran y según la

¹Leonardo Rodríguez. "Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa". México, Grupo Ed. Iberoamericano, 1980, p. 8.

fase de desarrollo particular en que se debe aplicar. Por ejemplo, en un estudio sobre las pequeñas empresas, se identificaron más de 50 definiciones en 75 países diferentes.²

Aunque no existe un límite mínimo para el tamaño de la pequeña empresa, existen varios criterios para su definición:

a) Los financieros. hablan frecuentemente de niveles máximos de activo fijo o activo neto.

b) La administración del trabajo. Adopta como referencia el número total de personas empleadas.

c) Los comerciantes. Podría indicar un límite máximo de volumen de ventas.

d) El sector terciario. Puede aplicar el número total de clientes.

e) Los industriales. Prefieren considerar los niveles máximos de energía requerida por producción.³

Existen en forma tradicional tres estratos de empresas en el sector de la pequeña y mediana industria. Uno es la Microindustria, que se confunde muchas veces con el artesano; la pequeña y, por último, la mediana industria. Las definiciones nacionales son extraordinariamente variables, ya que hay consideraciones de tipo cuantitativo y cualitativo para su

²Pequeña y Mediana Industria, PAI. "Importancia de la pequeña industria". n.29 año 4, México, enero de 1986, p. 6.

³Id.

delimitación o para incluirlas o no, dentro del subsector. Desde el punto de vista cuantitativo, el elemento de medición más tradicional es el número de trabajadores. Es así, como en Europa se define en el sector de pequeña y mediana industria a aquellas empresas que tienen hasta 500 trabajadores; en otros países esta definición varía, así, en Japón el límite es de 300 trabajadores. Se usan también otros parámetros que tienen normalmente que ver con inversiones o ventas. En el caso de México, el número de trabajadores que define a la pequeña y mediana industria es el de 250.

La pequeña industria propiamente es la que llega hasta 100 o 50 dependiendo del país (en algunos casos, como en Estados Unidos, este límite es muy superior). En el caso de México se limita a 100 trabajadores.

En cuanto a la Microindustria, es aquélla que cuenta con una cantidad mucho menor, (5, 10 o 15 trabajadores). en el caso de México el límite es de 15 trabajadores.

La falta de una definición única de micro, pequeña y mediana industria en nuestro país, dificultaba la operación congruente de los programas de apoyo fiscales y financieros, provocando inevitablemente, la asignación inadecuada de los recursos, deficiencia en los resultados y ausencia de una eficaz evaluación del desempeño de los instrumentos de política de fomento, para tales fines el gobierno federal se

dio a la tarea de estructurar una definición de cada uno de los niveles industriales, con el objetivo del buen funcionamiento de los programas de apoyo, quedando pues las siguientes definiciones:

1. MICROINDUSTRIAS: "Se consideran empresas microindustriales las unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial".*

2. INDUSTRIA PEQUEÑA; "Se considera empresa pequeña las unidades económicas que, a través de la organización de trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente entre dieciseis y cien personas y el valor de las ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría".[■]

*"Ley Federal para el Fomento de la Microindustria". SECOFI, México, 1988.

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

3. INDUSTRIA MEDIANA: "Se concideran empresas medianas las unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente entre ciento uno y doscientos cincuenta personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría".*

B) EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

Los apoyos que otorgan tanto los países desarrollados como los que están en vías de desarrollo, a sus pequeños y medianos industriales (en la pequeña se incluye a la micro), varía según los particulares objetivos nacionales, pero en general, se trata de aportaciones interesantes, y en muchos casos, de nuevos enfoques, aplicados a los antiguos problemas con los que se enfrenta el sector. Por lo tanto, resulta oportuno revisar las diferentes experiencias internacionales con el propósito de identificar aquellas susceptibles de dar resultados positivos.

De los países de éxito internacional mencionaremos a Italia y Japón; se consideró conveniente hablar de la situación

*Id.

de España, por ser un país de menor desarrollo relativo y recién incorporado a una zona de libre comercio; los Estados Unidos y Canadá por obvias razones relacionadas con el TLC; Brasil, por ser un país de nivel de desarrollo similar a México, con notable éxito en los mercados internacionales, Taiwan, por tener una experiencia interesante en la materia.

1. ITALIA.

Para poder competir con sus socios de la Comunidad Económica Europea, Italia desplegó una estrategia de desarrollo, conocida como la industrialización de emergencia.

Este modelo se basa en pequeñas empresas, en muchos casos microempresas, generalmente familiares, que se coordinan formando una constelación, con gran movilidad laboral y flexibilidad ante el mercado.

Con gran creatividad se logró una estructura que, por un lado, innovó en todos los sectores industriales, especialmente los considerados tradicionales, y por otro lado, consiguió un modelo industrial coherente con el entorno social, ya que el mismo reconoce antecedentes en la antigua economía agraria, de la que aprovecha dos de sus principales cualidades: laboriosidad y espíritu de iniciativa.

La industria italiana ha logrado superar las circunstancias adversas de la economía mundial en las pasadas

décadas y obtener resultados sorprendentes gracias al modelo que más que un programa, surgió de un fenómeno social.

A mediados de los sesenta, se dio una salida de grupo de obreros de muy alto nivel de preparación, dado que los trabajadores más calificados se hallaban en una situación de obtener una remuneración no mayor de la de los trabajadores menos calificados; dando como consecuencia que cada obrero con sus conocimientos pudo convertirse en un pequeño industrial, los cuales creaban, en un modelo subterráneo, sus unidades productivas, en un primer momento, al servicio de las mismas empresas de las cuales habían salido -este éxodo es favorecido por las mismas empresas, dado que se resuelven sus problemas fiscales y de carácter sindical-.

La economía subterránea nace entonces de parte de grupos de obreros altamente especializados y ésta es la condición para una absorción continua de innovaciones tecnológicas, innovaciones que no pueden ser adoptadas si no es por parte de personas que tengan altísimo nivel de calificación profesional.

Otro fenómeno para el nacimiento de empresas subterráneas es el trabajo domiciliario, en particular el trabajo domiciliario en la agricultura. Como se sabe, en el continente europeo, en las unidades agrícolas una parte del tiempo, especialmente en el invierno, es un tiempo muerto y la

mano de obra femenina ocupaba estos periodos muertos en el trabajo de bordados o en la producción de otros artículos femeninos.

Una serie de empresas se dan cuenta que se puede usar de manera más racional este trabajo a domicilio y hay empresarios que distribuyen pequeñas máquinas, en las empresas campesinas; el trabajo de estas familias está protegido desde el punto de vista social porque todos los costos sociales como la pensión, la aseguración, la protección contra enfermedades son pagados como empresas campesinas, y así la industria usa una parte del trabajo que está socialmente protegido.

Claro que en esta fase inicial del nacimiento de la industria subterránea en Italia se verifica una serie de efectos negativos en el sentido de esa escasa tutela del trabajo, de superexplotación, pero luego el trabajo a domicilio es regulado con una ley en 1975 y se convierte en un componente normal y útil del proceso de producción industrial.

En los últimos años, la industria subterránea en Italia ya no existe, a causa de las políticas objetivamente útiles, propuestas por el gobierno italiano, y luego, por una evolución general del sistema.

Una de las leyes de política industrial que mayormente han agilizado el desarrollo, y por tanto, la *exersión* de la industria subterránea, lleva el nombre de Ley Sabatini. Los

objetivos de esta ley son dos: primero, el permitir a las empresas establecidas el aumento de la capacidad productiva, de modo que, obtengan más dinamismo con ideas innovadoras; el segundo es el facilitar a las pequeñas empresas que usan equipo, la adquisición, siempre, de las instalaciones más modernas.⁷ Para obtener este resultado, el procedimiento indicado por la ley es muy sencillo: los empresarios que producen equipos, los venden a pequeñas empresas y estas, no pagan en efectivo sino con títulos cambiarios; la empresa que produce los equipos presenta los títulos cambiarios al Ministerio de la Industria y éste a su vez los hace efectivos, por lo cual, la empresa productora de los equipos es pagada inmediatamente y por el valor de los equipos vendidos; al contrario, la empresa que ha adquirido los equipos y que no podría pagar en efectivo, paga en un periodo definido, es decir, en diez años, y pagan al Ministerio de la Industria que descuenta los títulos con una tasa de interés inferior a la del mercado. La diferencia entre estas dos tasas es cubierta con un fondo público. Se trata de una inversión pública muy baja por que se crea un fondo de rotación.

Esta ley ha tenido un efecto óptimo porque ha permitido a muchísimas empresas, que habían nacido subterráneas, adquirir la dignidad de empresas, y el resultado es la creación

⁷Revista Economía Informa. "Desarrollo de la industria y libertad". n.188, México; Fac. de Economía, UNAM; octubre de 1990, p. 52-53.

de un tejido de empresas de particular eficacia.

Otro elemento positivo es la creación de consorcios. La característica principal de las pequeñas empresas italianas es que éstas actúan en los mismos sectores con una altísima especialización sectorial y territorial. En algunas zonas de Italia se concentran todas las producciones homogéneas según una selección y una especialización sectorial.

El fenómeno que se nota recientemente es que, mientras los economistas tradicionales afirman que las pequeñas empresas deberían aumentar su dimensión para realizar economías de escala, los empresarios rechazan la idea de aumentar su dimensión y prefieren, por el contrario, aumentar el proceso de germinación de nuevas pequeñas actividades empresariales a condición de que permanezcan integradas al interior del grupo.

Actualmente, en Italia, la quinta economía del mundo, la micro, pequeña y mediana industria influye con el 99% de los establecimientos instalados, ocupa además 60% del empleo manufacturero, y el 30% del empleo en total.■

■Revista Examen. "El reto de la modernización de la micro empresa mexicana". n.28 año 3, México, PRI, septiembre de 1991, p. 14.

2. Japón.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, Japón en una economía paupérrima estableció una estrategia conocida como el "milagro japonés", en donde con programas y leyes, elevó su economía, favoreció el surgimiento impetuoso de miles de unidades industriales de capacidades medianas y pequeñas, que ahora no sólo actúan como subcontratistas de industrias mayores, sino también, están generando tecnología y exportando por cuenta propia.

Inmediatamente después de la Guerra, el gobierno de esta época decidió la estrategia para pequeños y medianos empresarios, promulgando un paquete de medidas para su promoción, en este paquete se incluía, entre otras cosas consultorias administrativas, un fortalecimiento de su organización, un incremento de préstamos a través del Banco Central y el Banco Financiero de Reconversión.

Fue así, que el Ministerio de Comercio e Industria anunciara la propuesta de la creación de un organismo especializado en la implementación de políticas para las pequeñas empresas. Esta propuesta fue formalmente aceptada en 1947, estableciéndose la Agencia para la Pequeña y Mediana Empresa, tal agencia consistía en dos departamentos, el Departamento de Promoción, responsable de la planificación integral de las políticas promocionales de las pequeñas empresas

y un Departamento Consejero para entregar asistencia administrativa y técnica a las pequeñas empresas.

Al mismo tiempo, el gobierno empezó a definir lo que eran las pequeñas y medianas empresas con más claridad, y así limitar las políticas para éstas empresas, mencionando los tres estratos de éste sector industrial, como son la micro, pequeña y mediana empresas.

El Gobierno y el Banco Japonés llevaron a cabo una variedad de medidas financieras para disminuir la falta de capital a éste sector, entre las que se encuentran:

- 1) Aumento de préstamos del Banco Japonés hacia las pequeñas empresas.
- 2) El depósito de ciertos fondos del Departamento de Ahorro y de Superavit Presupuestario en bancos comerciales.
- 3) Préstamos de fondos obtenidos a través de la ayuda extranjera.
- 4) La apertura, por parte de empresas bancarias, de sucursales especializadas en créditos para las pequeñas empresas.

Desde mediados de los 50, la economía Japonesa entró en un periodo de gran crecimiento, pero se presentaba una creciente distancia entre los grandes y pequeños industriales. Sin embargo, alrededor de 1960, pequeñas compañías

subcontratistas en el área de artefactos domésticos y partes de automóviles empezaron a crecer junto con el aumento de producción de las compañías de ensamblaje. El grupo afiliado a los distribuidores de partes de automóviles progresó significativamente durante este periodo, algunos de estos productores empezaron a acumular tecnologías originales, para así lograr más operaciones independientes en el futuro. Por otra parte, muchas industrias tradicionales locales y aquellas pequeñas empresas, se fueron quedando atrás en sus esfuerzos hacia la mecanización y la producción en masa.

Esta distancia se notaba más en el área del empleo, profesionales egresados iban a las grandes compañías en busca de mejores condiciones de trabajo y beneficios, evitando a los pequeños empleadores. Además, algunos trabajadores de pequeñas industrias renunciaban y encontraban trabajo en empresas mayores. Aquellas pequeñas empresas que estaban muy débiles económicamente para pagar estos salarios o bien, ofrecían salarios altos, poco realistas, tuvieron que cerrar o enfrentar una crisis administrativa.

En otras palabras, las pequeñas y medianas empresas fueron obligadas a cambiar este estilo administrativo dependiente de una abundante fuerza laboral de bajo costo, y consecuentemente, las políticas para las pequeñas empresas, durante este periodo, se orientaron hacia un mejoramiento de operaciones a través de la mecanización, el agrupamiento de

empresas y también a través de la racionalización. Los objetivos principales de estas políticas fueron las de fortalecer la posición de pequeñas empresas hasta assimilarlas lo más posible a las grandes empresas.

En 1961 iniciaron las discusiones sobre la creación de la Ley Básica para las Pequeñas y Medianas Empresas, y fue promulgada el 20 de julio de 1963. Esta ley estipula que los objetivos para las pequeñas y medianas empresas japonesas deben ser:

"En vista del rol importante jugado por las pequeñas y medianas empresas en la economía nacional, los objetivos son la modificación de las desventajas económicas y sociales al ritmo del crecimiento de la economía nacional, para continuar los esfuerzos de mejoramiento propio y mejorar su productividad y capacidad negociadora, para disminuir las distancias existentes entre empresas. Todos estos contribuirán al mejoramiento del estatus económico y social de las personas que trabajan en las pequeñas y medianas empresas".*

A través de objetivos específicos, esta ley dispone las siguientes medidas:

- 1) Modernización del equipo.

*"Las Políticas para la Pequeña y Mediana Empresa en el Japón". Japan External Trade Organization, México, 1987, p. 18.

- 2) Mejoramiento tecnológico.
- 3) Racionalización administrativa.
- 4) Mejoramiento de la estructura (optimización de las escalas de negocios en conjunto y mutua colaboración, agrupación de plantas y tiendas; conversión de empresas; modernización administrativa entre pequeños comerciantes).
- 5) Prevención de la competencia excesiva; y la corrección de subcontrataciones inapropiadas.
- 6) Promoción de la exportación y otras demandas.
- 7) Asegurar oportunidades equitativas de trabajo.
- 8) Optimización de las relaciones laborales, mejoramiento del bienestar laboral y asegurar una fuerza laboral estable.

La promoción de las exportaciones fue uno de los pasos más importantes para el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas a través del desarrollo de mercados mediante ferias de comercio y estudios del mercado exterior; establecimientos de consejos comerciales clasificados por bienes de exportación; cooperación financiera para la compra de equipos e infraestructura relacionados con la exportación.

Gradualmente, los esquemas de modernización y mejoramiento estuvieron sujetos a revisiones debido al lento cambio en la estructura industrial japonesa con el progreso de la internacionalización de su economía, por lo que se establecieron los siguientes puntos: las pequeñas empresas deben

estar siempre atentas a las tendencias de los mercados, deben dar importancia a las actividades de investigación y desarrollo para ofrecer productos que concuerden con las necesidades cambiantes del mercado, deben estar al tanto de los desarrollos tecnológicos y de productos de otras industrias.

Para lograr estos puntos, en 1980 se promovieron programas de entronamiento gerencial, educación tecnológica, entre otros, y en 1986 existían 4 instituciones que promovían este tipo de programas. Se abrieron también centros de sistemas, para brindar apoyo en el uso de computadoras y planes de compra.

Hoy en día, las grandes empresas japonesas llevan a cabo procesos de subcontratación que llegan hasta 7 niveles, lo que ha contribuido a que la pequeña y mediana empresa participe activamente en la reestructuración de la industria.

Actualmente en Japón la micro, pequeña y mediana empresa comprende 99% de los establecimientos económicos, 85% del empleo manufacturero y el 81% del empleo total.¹⁰

3. ESPAÑA.

La pequeña y mediana industria está orientada, desde el punto de vista gubernamental, por el Ministerio de Industria, y existe a la vez, una comisión ministerial de carácter

¹⁰"Rev. Examen". Op. cit., p. 13-14.

fundamentalmente coordinador. En el Ministerio de Industria hay un Director que se encarga fundamentalmente de aquellos sectores industriales típicos de la pequeña y mediana industria, quien a la vez es el Director General del IMPI (Instituto de la Pequeña y Mediana Industria). El IMPI tiene un consejo paritario de representantes de las autoridades gubernamentales y empresariales. En los últimos años ha habido un esfuerzo muy grande en traspasar actividades del IMPI a las comunidades autónomas. Las iniciativas que España lleva a cabo para fomentar a la pequeña y mediana industria se encuentran entre las más destacadas:

- Existen oficinas de información y seguimiento de expedientes que permite a los empresarios tener acceso a un sistema de información con una cantidad importante de datos para orientarlos en cuanto a la instalación de sus plantas, para llegar a diversos mercados nacionales o internacionales, o para conocer cómo realizar determinados trámites. A la vez el sistema permite establecer en qué punto de la cadena de un trámite está un expediente que se ha presentado.

- Existe una comisión de Subcontratación Industrial que fomenta y promueve esta actividad, y permite incluso buscar soluciones en diversas áreas de litigios existentes en los contratos entre pequeñas y grandes empresas.

- Promoción de sociedades de acción colectiva. Este

medio de fomento a la pequeña y mediana industria tiene especial relevancia. A través de la participación del IMPI y de otros organismos oficiales, con hasta el 45% de capital transitorio (por 3 años, renovables por 2 años más en caso extraordinario) es posible apoyar la creación de diversos tipos de sociedades en las cuales participan grupos de empresarios. Estas son, entre otras: sociedades de garantía recíproca, de desarrollo e innovación tecnológica, de laboratorios, de centrales de compra.

- También existe en España, además de créditos preferenciales, entregados por la Banca de Fomento y Desarrollo, la subvención de las tasas de interés normal que entrega la banca. Esta subvención se otorga a través del IMPI para el fomento.

Con estas estrategias, España fortaleció su política de apertura a los mercados mundiales y en especial con sus vecinos de la Comunidad Económica Europea, recientemente incorporado (1986). Basadas en un producto que comprende todas las escalas industriales y no sólo a un sector. Integrándolos en un esquema para su fortalecimiento económico y su total modernización. Mostrando especial atención a la pequeña y mediana empresa, estableciendo contratos y convenios de colaboración, propiciando la asistencia técnica correspondiente, para impulsar así la exportación de sus productos.

4. ESTADOS UNIDOS.

En Estados Unidos, el sistema de fomento a la pequeña y mediana industria ha adquirido connotaciones muy especiales, dado que se ha creado por una disposición legal, hace varios decenios, la Administración de Pequeñas Empresas (Small Business Administration), que depende directamente del Presidente de los E.U., y que tiene un papel, no de regulador ni de orientador del sistema productivo, sino de otorgar facilidades a la pequeña empresa para el acceso a diversas oportunidades de desarrollo tecnológico, de capacitación o de mercado, que se ponen a disposición en forma preferente a este subsector.¹¹ Por ejemplo, en cuanto a las adquisiciones gubernamentales, la Administración de Pequeñas Empresas actúa casi como un gestor, en nombre de la pequeña empresa, como un defensor de los derechos de ésta, frente a la gran empresa abastecedora del Estado o a la entidad gubernamental que no quiere permitirle participar en forma competitiva con la gran empresa en alguna licitación.

En los últimos diez años, la necesidad de mejorar la productividad se ha hecho presente, tanto en las grandes como en las pequeñas industrias de los Estados Unidos. El reto de las grandes compañías no sólo viene de los competidores extranjeros,

¹¹Secofi. "Políticas de Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en América Latina y Experiencia Internacional". Serie temática n.3, México, p. 48.

sino que, en muchos casos, proviene de las pequeñas empresas. Las empresas pequeñas, han contribuido con más del 30% en la generación de nuevos empleos. Asimismo, el sector de servicios está creciendo rápidamente en empresas de todos los tamaños; la industria manufacturera se ha desarrollado, pero no tan vigorosamente. De hecho, el incremento del empleo y la fabricación ha sido en plantas medianas y pequeñas.

Los elementos que las compañías estadounidenses están manejando para ser más productivas son:

1. Identificación de nuevos mercados: en E.U.A. existe un grupo activo de acciones comerciales cuyas funciones básicas incluyen la publicación de revistas y organización de ferias nacionales, en las cuales los industriales de todos los tamaños, de diversos estados se reúnen para mostrar sus productos a una gran variedad de consumidores.

La identificación de mercados internacionales; una asociación comercial organiza delegaciones para que visiten otros países, o bien, seminarios y conferencias sobre cómo hacer negocios con otras naciones.

El departamento de comercio de los E.U.A. juega un papel importante en este sentido, manteniendo oficinas de promoción de exportaciones en 68 ciudades americanas que ofrecen asesoría a compañías norteamericanas que desean vender sus productos en el exterior.

2. Mejoramiento de la tecnología: En cuanto a la tecnología, hay diversas formas de subvenciones, créditos blandos, etc. para lograr que la pequeña empresa tenga acceso a sistemas de desarrollo tecnológico. Por otra parte, han tomado mucha fuerza los conceptos de incubación de nuevas empresas, muchos de ellos en campos universitarios, aprovechando los laboratorios y los sistemas de investigación de las universidades, con el objeto de que sean los estudiantes y profesionales universitarios quienes hagan uso de este esquema.

La tecnología más productiva adquiere múltiples formas. No sólo se trata de utilizar las herramientas o máquinas modernas; el avance de las computadoras como auxiliares de la administración ha sido un apoyo primordial para las industrias pequeñas. Con la disponibilidad de programas de computadora para administrar flujo de efectivo, inventarios, itinerarios de distribución y venta, etc., la pequeña empresa puede ahora tomar decisiones administrativas con un grado de conocimiento y sofisticación que hace apenas 15 años sólo eran accesibles a las grandes industrias norteamericanas.

Un sondeo específico demostró que más del 80% de las pequeñas empresas de E.U.A. utilizan en la actualidad computadoras en alguna fase de sus operaciones empresariales. El típico dueño de una planta pequeña estadounidense es un dueño-operador; la misma persona administra el negocio, supervisa la fábrica y planea la mercadotecnia; para el dueño-operador, las

computadoras representan un avance tremendo, permitiéndole pasar más tiempo cerca de su producto, así como tomar las decisiones administrativas necesarias de manera más eficiente.

El desarrollo de los sistemas de computación y telecomunicaciones es una parte esencial para alcanzar un nivel de competencia, rápida y eficientemente. En muchas industrias las listas de precios computarizadas para consumidores se han convertido en una práctica industrial común así como el manejo de las transmisiones facsimiles (telefax); esta tecnología está bien desarrollada y es accesiblemente económica para los pequeños industriales. Pocas pequeñas empresas manufactureras norteamericanas carecen de este equipo básico de telecomunicaciones.

3. Cambios en la estructura industrial: un aspecto curioso del desarrollo actual de la productividad en los E.U.A. es que muchas grandes industrias están comentando a sus empleados, clientes y accionistas, que desean desempeñar sus funciones como si fueran una empresa pequeña. Esto es, en lugar de tener una reputación de gran industria, alejada de sus clientes, conservadora en el desarrollo de productos y en desventaja por las gruesas capas de su burocracia, las principales compañías estadounidenses quieren ser más flexibles, agresivas e innovadoras en el desarrollo de productos y menos costosas con la administración y los costos fijos.

Muchas empresas pequeñas se han beneficiado a partir de esta reestructuración. Específicamente, la gran industria de manufacturas ha intentado centrar su atención en el mejoramiento de la calidad y obtener más utilidades de sus artículos básicos, al mismo tiempo que han reducido sus actividades y servicios secundarios que aumentaban sus costos fijos. Por lo tanto, una compañía de tamaño grande puede decidir no hacer tantas partes dentro de la planta sino constituirse como pequeñas unidades empresariales.

5. CANADA.

El apoyo del gobierno federal a las pequeñas empresas canadienses, comenzó en 1944 al establecerse el Banco de Desarrollo Industrial, para facilitar el financiamiento de las deudas contraídas por las pequeñas empresas y para ayudar a éstas a adaptarse a las condiciones económicas de la posguerra. La Ley de Préstamos para la Pequeña Empresa es otro programa que permite a las pequeñas industrias sufragar sus necesidades de financiamiento de las deudas contraídas, por conducto de préstamos de garantía gubernamental adquiridos en bancos comerciales privados.

"La Secretaría de Pequeñas Empresas ha creado un clima sensiblemente mejor entre los funcionarios de Ottawa para la adopción de disposiciones políticas en relación con las pequeñas empresas. Sin embargo, en la esfera política, queda mucho que

hacer. En 1977 el gobierno canadiense dio a conocer una serie de medidas de orientación e iniciativas;¹²

1. Mejorar la coordinación entre los programas federales y provinciales.

2. Facilitar el acceso de la pequeña industria a la información disponible de fuentes gubernamentales.

3. Estudiar la aplicabilidad del mecanismo de las compañías que invierten en pequeñas empresas, en función del contexto económico de Canadá.

4. Examinar la viabilidad de proyectos piloto, destinados a facilitar un mecanismo de encuentro en el que se reúnan empresarios, inversionistas, recursos académicos y tecnológicos, organismos gubernamentales y otros elementos cuyas actividades atañen a la pequeña industria.

5. Estudiar disposiciones tributarias concretas que repercuten sobre este sector.

6. Estudiar la posibilidad de fomentar relaciones más estrechas y mutuamente provechosas entre las pequeñas y grandes empresas.

¹²Revista Pequeña y Mediana Industria, FAI. "La pequeña y mediana industria en el mundo". n.60 año 6, México, NAFINSA, mayo de 1987, p. 30.

7. Examinar los medios para ayudar a la pequeña y mediana industria mediante políticas de adquisiciones gubernamentales.

8. Analizar los sistemas de recolección de información utilizados en todos los escalones gubernamentales, a fin de determinar qué formas de acopio de datos son útiles y de cuáles puede prescindirse.

9. Elaborar y publicar un prontuario estadístico sobre las pequeñas empresas, y redoblar los esfuerzos para divulgar la información estadística que sirva de ayuda a las pequeñas y medianas industrias para tomar decisiones en materia de negocios.¹³

6. BRASIL.

Después de la seria recesión ocurrida durante el periodo de 1981-1983, la economía brasileña tuvo una rápida recuperación en el trienio 1984-1986, el producto interno bruto (PIB) creció a tasas de 5.7%, 8.3% y 8.2%, respectivamente. La recuperación de 1984 fue básicamente sustentada por el excepcional desempeño de las exportaciones; creciendo cerca de 25%, en relación al ejercicio anterior. Aún, en 1985-1986, la expansión del nivel de la actividad económica se debió sobre todo al incremento del mercado interno, tipo de actividad que,

¹³Id.

de un modo general, trae más beneficios a las empresas de tamaño menor.

Dentro de estas condiciones extremadamente favorables, el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas, se expandió en forma notable, en 1986 fueron constituidos 517 mil establecimientos, lo que representó un incremento aproximadamente del 20%. Con eso, se estima que fueron creados 2 millones de empleos e invertidos cerca de 5 mil millones de dólares. Por consiguiente, la facturación media nominal de todo el sector industrial creció en 130% en este año.^{1*}

Estos datos dan evidencia de la gran importancia que las pequeñas y medianas empresas representan en el contexto de la economía brasileña. Ellas representan actualmente 99.8% del número de establecimientos, emplean 83.8% de la fuerza de trabajo ocupada, responden por 71% de la masa de salarios-pagos y producen el 73% del valor de la producción industrial, 88% del ingreso del sector económico y el 71% del sector de servicios.

Como la industria y el sector de servicio participa aproximadamente con el 85% del Producto Interno del País, estos datos muestran que la estabilidad de la economía brasileña depende fundamentalmente del comportamiento de las micro, pequeña y mediana empresas. Por ello, la ejecución de programas

^{1*}Secofi. Op. cit. p. 15.

de apoyo y fomento a esas empresas tiende a presentar efectos económicos, políticos y sociales altamente positivos.

El Centro Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (CEBRAE) es un organismo gubernamental, vinculado al Ministerio de Industria y Comercio, que actúa en los diversos Estados de la Federación a través de los 26 Centros Estatales de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, (CEAGS).

EL sistema CEBRAE -formado por la integración operacional del CEBRAE y CEAGS-, actúa en forma descentralizada y articulada con los demás organismos del gobierno y entidades empresariales, lo que le ofrece una gran flexibilidad de ajuste a las peculiaridades locales.

Por ello, la búsqueda de mejores resultados han sido uno de los objetivos permanentes del sistema CEBRAE, a través de la perfección constante de modelos de actuación que se adapten mejor a las necesidades y características específicas de la clientela atendida, siempre modelando su acción de acuerdo a los siguientes principios básicos:

- Acción integrada de los principales instrumentos de apoyo a la empresa: gerencia, crédito, tecnología y mercado.

- integración de los esfuerzos con otros organismos de fomento y desarrollo en los diferentes niveles del gobierno federal, estatal y municipal.

Por otro lado, la experiencia acumulada por el sistema CEBRAE en el trato diario con miles de empresas, a través de sus diferentes instrumentos de apoyo, ha proporcionado un conocimiento exacto de la realidad de esas empresas, siendo hoy esta organización un verdadero laboratorio para la concepción e implementación de políticas y mecanismos de atención de mayor amplitud.

De modo general, la actuación del sistema CEBRAE puede clasificarse en los siguientes grupos:

- a) acciones que tiendan a la atención general y amplia, con impacto sobre todo, en el segmento de Medianas, Pequeñas y Microempresas en el país;
- b) acciones que tiendan a la atención sectorial, microregional y a la creación de empleos e ingresos;
- c) acciones que tiendan a la atención directa y específica, de cientos de miles de pequeñas empresas, valiéndose de los instrumentos de capacitación gerencial, mercado, crédito, tecnología e información, y
- d) acciones de apoyo, tales como estudios e investigaciones, desarrollo de recursos humanos, sistemas de información y cooperación técnica.

7. TAIWAN.

El desarrollo de la economía de Taiwan en las últimas tres décadas se ha caracterizado por un crecimiento alto y rápido, una expansión de las exportaciones, estabilidad de precios, bajo desempleo y una relativa mejoría en la distribución de ingresos.

Los principales factores que han contribuido a estos éxitos son: la estabilidad política y social, la implantación y desarrollo de un sistema de libre empresa, un amplio programa de educación de alto nivel, gran énfasis en la inversión de infraestructura y políticas económicas de apoyo a la inversión y a la expansión de las exportaciones.

En el caso de Taiwan queda demostrado el papel crucial del incremento de las exportaciones en el crecimiento del producto interno -PIB-. La contribución, de la expansión de las exportaciones al crecimiento del PIB total, se mantuvo alrededor del 40% entre 1965 y 1988. Es claro que el incremento en las exportaciones fue el factor dominante y decisivo en la expansión de la producción en Taiwan, especialmente en el renglón de manufacturas.¹

¹Revista Ejecutivo de Finanzas. "Los beneficios del comercio en el caso Taiwan". n.8, año XVIII, México, IMEF, septiembre de 1989, p. 6.

EL fenómeno de apertura comercial fue acompañado por un apoyo irrestricto a la industria tanto nacional como extranjera, a través de políticas fiscales y económicas efectivas. A su vez, estas medidas contribuyeron a una mejoría en el nivel de empleo y en la distribución de ingresos.

El crecimiento acelerado de Taiwan se debe al amplio proceso de industrialización que desplazó a la agricultura como el principal factor del desarrollo del país.

Mientras que el sector agrícola redujo su participación en el PIB del 32% a sólo el 6% entre 1952 y 1985, el sector industrial, en el mismo periodo la aumentó del 22 al 50%.^{1*}

Esta marcada industrialización del país tuvo dos etapas en su evolución: la primera (1958-1970) se basó fundamentalmente en el desarrollo de empresas maquiladoras de exportación y de pequeñas y medianas industrias manufactureras intensivas en trabajo no calificado, tales como las procesadoras de comida, las textiles entre otras.

A partir de 1970 se da la segunda etapa, la más significativa dentro del desarrollo industrial de Taiwan ya que el auge de las pequeñas y medianas industrias declina en algunas áreas, para dar paso a la introducción de industrias más

^{1*}Ibid. p. 10.

intensivas en capital y maquinaria pasada, así como en trabajo calificado.

Así, Taiwan trata de fortalecer a las grandes empresas, viendo en las pequeñas empresas un semillero para las futuras e innovadoras industrias mayores.

CAPITULO III

"PROGRAMAS DE APOYO DEL GOBIERNO FEDERAL E INSTITUCIONES FINANCIERAS Y EDUCATIVAS"

A) LAS POLITICAS DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO.

1. ANTECEDENTES RECIENTES.
2. PROGRAMA DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR, 1991-1994.
3. LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA.
4. ESTIMULOS FISCALES.

B) NACIONAL FINANCIERA EN LA PARTICIPACION DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL.

1. FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y LIMITACIONES.
2. OTROS APOYOS FINANCIEROS.

C) INSTITUCIONES EDUCATIVAS.

A) LAS POLITICAS DE FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA EN MEXICO.

1. ANTECEDENTES RECIENTES

Los esfuerzos de la pequeña y mediana industria no son nuevos en México. Al igual que otras naciones, las autoridades gubernamentales han intentado, con diversos grados de éxito, impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana industria. Lo que en todo caso ha cambiado es el sentido, los objetivos y los instrumentos del fomento al subsector.

A partir del sexenio de Miguel de la Madrid, es posible advertir un giro en las políticas de fomento a la micro, pequeña y mediana industria. Ya no se trata sólo de proteger, por razones de justicia, a un subsector relativamente desvalido, sino de impulsar el desarrollo de una nueva estructura industrial.

Durante este sexenio, las políticas de fomento industrial se englobaron en tres programas fundamentales: el Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988 (PRONAFICE) y el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, 1984.

En el primero de estos programas sólo se ponen de manifiesto los objetivos generales de política económica; no se

especifican los objetivos y estrategias para la micro, pequeña y mediana industria. A pesar de ello, vale la pena resaltar el hincapié hecho en la necesidad de articular los procesos de producción, distribución y consumo, para fortalecer el mercado interno. A este respecto, se delínean estrategias, en el marco de una concepción que aún visualizaba al Estado como el motor fundamental de la economía, para integrar el sector industrial hacia adentro y hacerlo competitivo hacia afuera.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, se reconoce que en México se tiene una industria poco integrada, tanto en los sectores productivos como entre las grandes, las medianas y pequeñas empresas. El modelo de desarrollo industrializador dejó incompletas las cadenas productivas, desaprovechó las posibilidades de la integración horizontal y de la subcontratación; este hecho ha conducido a las empresas grandes a aumentar sus importaciones o a integrarse verticalmente.

Se propone, en consecuencia, una estrategia consistente en:

- Articular a las empresas grandes con las pequeñas y medianas industrias para evitar duplicidades en inversión, y disminuir, a partir de la especialización de procesos, los costos de producción que suponen una organización vertical;
- consolidar y ampliar los niveles de subcontratación

y, por esa vía, mejorar el acceso de la mediana y pequeña industria a los mercados nacionales e internacionales;

- fomentar la participación de la empresa pública como promotora del desarrollo del subsector a través de la reorientación de su demanda; y

- facilitar el acceso de las pequeñas y medianas industrias al mercado de materias primas por medio de Centros de Adquisición de Materias Primas en Común (CAMP).

El plan, por su propio carácter general, no contempla políticas de apoyo específicas para este subsector, tal es el caso de lo apoyos financieros que se orientan a las empresas que tengan mayor liquidez y capital de trabajo para realizar nuevas inversiones, el cual precisamente es uno de los requerimientos básicos de las pequeñas y medianas industrias. Asimismo, en lo referente a tecnología se da prioridad a la absorción de tecnologías maduras relacionadas con la producción de bienes básicos.

Dentro del programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, el objetivo primordial es reducir la excesiva centralización y concentración industrial, simplificar trámites administrativos que afectan a este subsector en su instalación, operación y obtención de apoyos de fomento. Dicho programa especifica más aún las políticas de apoyo ya aludidas en el PRONAFICE. Sin embargo, deja fuera a

las micro industrias, las cuales tienen más problemas, tanto tecnológicos y organizativos como de liquidez y financiamiento. Fue por ello que se creó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria; con este ordenamiento, se pretendió eliminar la excesiva y compleja tramitación, así como obtener reducciones fiscales, financiamiento, penetración en el mercado y asistencia técnica. Sin conseguir, aun hoy en día, totalmente cada uno de sus objetivos.

En síntesis, se insiste en la conveniencia de organizar y poner en operación, bolsas de subcontratación y de fortalecer las organizaciones interempresariales para la adquisición en común de materias primas, maquinaria y equipo, así como para la venta de productos en los mercados nacionales e internacionales y la contratación de servicios de asistencia técnica. También se abunda en la necesidad de simplificar requisitos y trámites para el otorgamiento de créditos para capital de riesgo, para estudios y proyectos y para la exportación por vía directa o indirecta. Igualmente se detallan las principales empresas y entidades públicas que apoyarán al subsector en materia de organización, asistencia técnica y de sus adquisiciones (SHCP, IMSS, SEP, SRE, INFONAVIT, CANACINTRA, etc).

Los elementos realmente novedosos se limitan al señalamiento de que se otorgan estímulos fiscales y de que se promoverá la capacitación de la mano de obra y la actualización

y formación empresariales. El problema radica en que ninguno de estos instrumentos se especifica.

2. PROGRAMA DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR, 1991-1994.

La presente administración a continuado, en materia de medidas de apoyo, la tendencia inaugurada por su predecesora. No obstante, se han verificado dos cambios fundamentales: el Estado ya no se concibe como el motor de la economía, al tiempo que la apertura se erige en el factor clave del proceso de modernización estructural de la planta industrial.

En conformidad con los planteamientos del Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, 1990-1994, plantea un diagnóstico más profundo de los problemas que afectan a la industria en general, tales como: insuficiente nivel de inversión; baja rentabilidad de los proyectos de inversión; bajo crecimiento del nivel de empleo; excesiva regulación de la actividad industrial; incipiente desarrollo tecnológico; y elevada concentración regional.¹

Todos estos factores que afectan a la industria en general, se hacen más evidentes y se acentúan en el caso de las

¹Centro de Estudios Industriales. "Pequeña y Mediana Industria: Desafío y Oportunidades". n.6, México, CONCAMIN, febrero de 1991, p. 19.

pequeñas y medianas industrias. Aunado a ello, se presentan grandes obstáculos que se derivan de su reducida escala productiva, de una limitada capacidad de negociación, de bajos niveles de organización y gestión, y de su pobre nivel de desarrollo tecnológico y de calificación de su mano de obra. Asimismo, por ser tan pequeñas y presentar escasez crónica de liquidez, muchas micro empresas no acceden al crédito institucional por carecer de avales y garantías físicas.

Sobre la base de este diagnóstico, recientemente se dio a conocer el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994 (ver apéndice A). En él se abunda en las políticas de fomento ya anunciadas en el programa general para el sector. Orientadas a la promoción de una cultura de calidad total en este subsector, entre las principales medidas de fomento destacan:

- Impulso a los programas de organización interempresarial, los cuales deberán ser impulsados por las propias organizaciones de la iniciativa privada;

- creación de bolsas de subcontratación, de agrupaciones para la comercialización y de centros de adquisición de materias primas y maquinaria tanto a nivel sectorial como regional;

- fomento de uniones de crédito, que bajo la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público,

permitirán la conversión de las microindustrias en sujetos de crédito de la banca de desarrollo;

- vinculación de las pequeñas y medianas industrias con empresas grandes y con centros de desarrollo tecnológico, en particular con el Conacyt, que pondrá en marcha el Servicio Nacional de Consulta Tecnológica;

- desarrollo de una infraestructura de parques y corredores industriales; y

- creación de una Bolsa de Residuos Industriales Sectoriales para el reciclaje y aprovechamiento de materiales.

Además de otros instrumentos como: apoyo al desarrollo de la capacidad gerencial, a la capacitación de la fuerza laboral y a la profundización de los procesos de desregulación; son significativas algunas medidas de orden financiero, tendientes por un lado, a facilitar el acceso a las pequeñas y medianas industrias al ahorro privado mediante la formación de sociedades de inversión y capital de riesgo (Sincas), por otra parte, los programas de crédito masivo otorgados con base en el aval de la propia factibilidad del proyecto.

Por lo pronto, sólo cabe apuntar que, a pesar de la pertinencia de sus objetivos y de muchas de sus estrategias, el Programa, en realidad, adolece al igual de sus predecesores, de falta de especificidad. Pero precisamente por ello, tal vez su

aspecto crucial consista en la menor insistencia en la acción gubernamental. Ello significa, a la vez, un reto y una oportunidad: un reto en la medida en que la iniciativa privada tendrá que desempeñar un papel más activo y propositivo en su instrumentación; y una oportunidad en tanto el contenido concreto de los instrumentos de promoción podrá negociarse y, por ende, adecuarse a las necesidades específicas de las empresas del subsector.

3.- LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA.

A partir del 26 de enero de 1988, fecha en que se publicó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, las empresas de este subsector pueden obtener según la citada ley, un conjunto de facilidades para constituirse, iniciar operaciones y también, diversos apoyos para fomentar su crecimiento.

Las empresas microindustriales obtienen el beneficio con el hecho de contar con la Cédula Microindustrial, la cual puede solicitarse en cualquier ventanilla del Padrón Nacional de la Microindustria, en todo el país.

La Cédula acredita que la empresa microindustrial, persona física o persona moral, está registrada en el Padrón y le permite obtener los beneficios que la ley establece como son: apoyos fiscales, financieros, de mercado y, asistencia técnica.

La Cédula es expedida por los gobiernos de los Estados y del Distrito Federal en la Ventanilla Unica de Gestión (ver apéndice B).

Las Delegaciones de la SECOFI estan autorizadas para otorgar la Cédula de Microindustria en todo el país, y también las representaciones locales de la CANACINTRA.

La mencionada ley esta dividida en siete capitulos, con un total de cuarenta y cinco articulos. El primer capitulo es de "Disposiciones Generales", donde se aclara que es aplicable en toda la República, y será ejecutada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, define a los microindustriales, pudiendo ser éstos personas fisicas o personas morales, del propio domicilio de las empresas y de sus obligaciones fiscales; el capitulo segundo, "De Los Empresarios Personas Fisicas": trata todo lo que le atañe a los empresarios constituidos como personas fisicas; el capitulo tercero, "De Las Empresas Microindustriales Personas Morales": al igual que el anterior, discute lo referente a personas morales; el capitulo cuarto, "Del Padrón Nacional de la Microindustria": donde menciona que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial integrará un padrón nacional de microindustrias con los datos de estas empresas y de la expedición de la Cédula de Microindustria, y todo lo relacionado con ésta, los beneficios que otorga, los datos que deberá llevar, la vigencia y los casos de suspensión; el capitulo quinto, "De la Comisión

Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria": donde integra a todas las secretarías en una comisión para el fomento de la microindustria; el capítulo sexto, "De la Simplificación Administrativa", Estimulos y Asistencia a la Microindustria; como el título lo aclara, los artículos señalan la obligación de conceder estímulos y asistencia a la microindustria, por parte de las entidades del Gobierno; el último capítulo titulado "De la Coordinación con las Entidades Federativas": donde establece la relación entre la Federación, los Estados y Municipios, a fin de impulsar el establecimiento y apoyar el fortalecimiento de empresas microindustriales (ver apéndice C).

En cuanto a leyes similares para la pequeña y mediana industria, cabe aclarar que no existen. Aun sin embargo, recientemente pueden obtener los mismos beneficios, al inscribirse en el Padrón Nacional de la Industria y conseguir también una cédula similar.

4. ESTIMULOS FISCALES.

Los estímulos fiscales están dados con base en los programas que mencionamos con anterioridad, pero sin embargo, las reformas fiscales hacen inconsistentes las facilidades de dichos estímulos; la complejidad de éstas y un desconocimiento por parte de los industriales, ha provocado que no cumplan sus objetivos los programas trazados originalmente.

Como dato podemos mencionar que a partir de 1988 a la fecha, las leyes tributarias han experimentado 1,121 modificaciones, conforme se muestra en el cuadro.

Cuadro 1

=====

REFORMAS A PARTIR DE 1988

Cambios	Conceptos
737	Imp. Sobre la Renta
46	Imp. al Activo
64	Imp. al Valor Agregado.
80	Imp. Esp./ Prod. y Servicios
27	Ley de Coordinación Fiscal
15	Imp. Aut. Nuevos
66	Código Fiscal
86	Otros
Total 1121	

=====

FUENTE: El Mercado de Valores, n.3, febrero 1 de 1992.

Entre los principales instrumentos de fomento al alcance de las industrias pequeñas, figuran los siguientes:

1. El decreto presidencial publicado el 9 de marzo de 1988 en el Diario Oficial de la Federación, exime parcialmente del Impuesto Sobre la Renta y simplifica trámites a las empresas que se inscriban en el Padrón Nacional de la Microindustria. Se concede una exención del 20 por ciento del Impuesto Sobre la Renta que por actividades empresariales resultó a cargo de las referidas empresas en el ejercicio en que quedan inscritas en

el citado padrón, y en los dos ejercicios inmediatos siguientes. Es importante destacar que para tener derecho a la exención, las empresas que deseen acogerse al beneficio no deberán de gozar de ningún otro estímulo fiscal, en virtud de que no es acumulable.

Ahora bien, el decreto al que nos estamos refiriendo fué derogado el 28 de diciembre de 1989, dejando sin efecto las disposiciones dictadas por el Ejecutivo Federal en materia de estímulos fiscales. Teniendo una duración de aproximadamente de 10 meses, haciendo imposible el aprovechamiento de éste. Más aparte podemos comentar que si los contribuyentes incurrieran en algunas de las irregularidades a que hace referencia el artículo 64 del Código Fiscal de la Federación, en periodos previos a su inscripción en el Padrón Nacional de la Microindustria, perderían las ventajas que otorga este estímulo y se harían acreedores a sanciones; algunas de éstas irregularidades son:

Omisión en el pago de participación de utilidades a los trabajadores, de acuerdo con la utilidad fiscal declarada; efectuar compensaciones o devoluciones de contribuciones, por más de 3% sobre el total de las declaraciones; no presentar aviso de cambio de domicilio fiscal; y el más importante, no solicitar la inscripción en el registro federal de contribuyentes, con esto deja fuera a casi todos los microindustriales, ya que muchos de ellos empiezan a operar

antes de darse de alta; estas son algunas disposiciones que contempla dicho artículo.

2. Dado a conocer el 26 de agosto de 1988, el estímulo fiscal siguiente considera: las citadas empresas tienen derecho a determinados beneficios, otorgados a través de certificados de promoción fiscal, conocido como CEPROFIS. Este tipo de estímulo se otorga :

Según el tamaño y la zona geográfica en que se localiza la empresa. En el caso de microindustrias van del 30 al 40 por ciento y el de la pequeña industria del 20 al 30 por ciento sobre el monto de la inversión en naves industriales, instalaciones y maquinaria y equipo. Siendo igualmente derogado como el estímulo anterior.

3. Se concede facilidades administrativas a los contribuyentes a través del régimen de tributación simplificada. Estímulo vigente con grandes deficiencias.

La incoherencia de la política fiscal ha provocado que un sector de las microindustrias se encuentre en desventaja para poder competir en el mercado, sobre todo porque el estímulo fiscal preferente ofrecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público no les llega. De tal manera, todavía están pagando tarifas de impuestos similares a las que pagan las grandes empresas.

Según la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, existe un paquete especializado y adecuado a las necesidades de los microempresarios, incluso les otorga estímulos fiscales. Esta ley clasifica a los microindustriales como personas físicas con actividades empresariales, y personas morales constituidas como sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas microindustriales. Los primeros gozan de importantes beneficios, como tributar bajo el régimen simplificado; los segundos deben hacerlo de acuerdo con el régimen general de la ley. De hecho, los primeros están exentos del pago de impuestos sobre la renta, impuesto al activo e impuesto al valor agregado; mientras que los segundos tienen que pagar 35%, 2% y 10%, respectivamente, de acuerdo con la base correspondiente de impuesto. Comparemos ambos estados frente a la misma ley: Ver cuadro 2.

Cuadro 2

=====

PERSONAS FISICAS MICROINDUSTRIAL

Régimen Simplificado

Base del impuesto

Impuesto

Impuesto Sobre la Renta (ISR)	Unidad Trimestral hasta 4 284 000	Exento
Impuesto a los Activos Fijos (IAF)	Valor de bienes hasta 65 152 500	Exento
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	Ingresos anuales del ejercicio anterior hasta 300 000 000	Exento

=====

PERSONA MORAL MICROINDUSTRIAL

Régimen General

Base del impuesto

Impuesto

ISR	Utilidad trimestral hasta 17 136 000	35 %
IAF	Valor de bienes hasta 65 152 500	2 %
IVA	Ingresos anuales del ejercicio anterior hasta 300 000 000	10 %

=====

FUENTE: Rev. Actividad Industrial, Empresarial y de Negocios. Año X, N.12, Diciembre/91. Pág. 20.

Con esta base, se evidencia que existe una carga impositiva que repercute en el desarrollo de la empresa, cuya situación se agrava en el momento en que no disponen de asesoramiento adecuado, más problemas de capacidad administrativa, carencia de tecnología y falta de participación en los mercados. En este sentido, los recaudadores de Hacienda no han considerado que dentro de la Ley Federal para el Fomento

de la Microindustria se establece que tanto personas físicas como morales pueden ser microindustriales. Las personas morales, como puede verse, se encuentran sin apoyo en materia impositiva, mientras que las físicas, tienen un trato favorable que les permite disminuir sus obligaciones fiscales.

En lo referente a los otros subniveles industriales de nuestro estudio, cabe recalcar que éstos definitivamente no se contemplan en un estímulo fiscal específico, dándoles un trato como a la industria de mayor tamaño.

El objetivo no es crear más leyes para cada nivel industrial, sino aplicar la recaudación fiscal según su capacidad de producción y crear estímulos fiscales serios y adecuados a los acontecimientos que puedan atravesar cada una de ellas, sin llegar a una política proteccionista que dañe cualquier economía y, por último, una miscelanea fiscal seria y continua daría la confianza a los industriales de todos los estratos, y no una temida persecución de evasores fiscales.

B. NACIONAL FINANCIERA EN LA PARTICIPACION DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL.

1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LIMITACIONES.

Las empresas micro y pequeñas enfrentan grandes problemas para acceder a las fuentes de financiamiento

institucionales, por lo que es común que obtengan recursos de elevado costo y en condiciones desfavorables, a través de figuras de crédito no reglamentadas tales como el agio. Esto significa limitar las posibilidades de crecimiento y reducir los niveles de competitividad de un sector clave en la estrategia de apertura económica hacia el exterior, misma que cobrará un gran impulso al realizarse la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

Cabe destacar que ante las difíciles condiciones en que se ha desenvuelto la pequeña industria, y ante la falta de recursos para actualizar su tecnología, ha apoyado su supervivencia en la imaginación y en la habilidad de sus obreros.

En la década pasada, ante la crisis económica y el acelerado proceso inflacionario, el sistema bancario se centró principalmente en satisfacer los requerimientos financieros del sector público, en condiciones preferenciales. En contra partida, el crédito al sector privado, por su excesiva reglamentación, escasez y elevado costo, fue contratado casi exclusivamente por las empresas de mayor tamaño, cuyo flujo de efectivo y garantías (físicas y/o financieras) respaldaban la inversión, limitando con ello las posibilidades de las empresas pequeñas para financiarse mediante préstamos bancarios.

La Banca de Fomento no fue la excepción. Hasta hace

poco tiempo, Nacional Financiera destinaba casi el total de sus recursos al financiamiento de grupos corporativos en los que el Estado mantenía inversión mayoritaria, directa o indirectamente. Como resultado, la Institución fue perdiendo su vocación de fomento al desarrollo, dejando insatisfecha una gran parte de las necesidades financieras del sector productivo nacional.

A partir de 1989 las menores presiones económicas internas y los cambios en el ambiente financiero externo dieron lugar a un proceso de liberalización y de regularización financiera para alentar la recuperación económica. En este entorno y bajo un esquema de modernización financiera se redefinieron los papeles de la Banca Comercial y de la Banca de Fomento en el financiamiento del desarrollo, siendo el objetivo principal de ambas, proporcionar y fortalecer el desarrollo de los sectores privado y social.

En respuesta al proceso de transición y evolución bancaria, la banca múltiple ha orientado su filosofía de otorgamiento de crédito hacia la evaluación del riesgo por empresa y proyecto, la rentabilidad comercial con menores márgenes y el fomento de actividad empresarial, a la vez que ha desarrollado nuevos productos y servicios bancarios que garanticen su autosuficiencia. El financiamiento otorgado por dichas entidades financieras, sin embargo, todavía se caracteriza por el excesivo uso de crédito directo y quirografario, por el énfasis en las garantías y por la

selectividad de sus acreditadas. En consecuencia, el acceso de la micro y pequeña empresa a los recursos financieros que otorga la banca comercial es aún muy limitado.

Es por ello que a Nacional Financiera, en su carácter de banca de desarrollo de segundo piso, se le ha encomendado a través de los programas de desarrollo nacional, la tarea de impulsar a las empresas micro y pequeñas a través de medidas tales como: alargar sus plazos crediticios vía el descuento; otorgar garantías, apoyo técnico y capacitación empresarial; invertir el capital de riesgo y fomentar la inversión productiva extensiva, además de apoyar el desarrollo del mercado de capitales y lograr que la empresa mediana participe activamente en él.

En adecuada complementariedad, la banca comercial aporta su vasta red de oficinas y recursos humanos y financieros para intermediar los créditos preferenciales que Nacional Financiera brinda al sector productivo a través de sus diversos programas de descuento.

Asimismo, con el fin de incrementar su cobertura geográfica y reforzar el proceso de intermediación financiera, la institución apoya el desarrollo de la gestión empresarial regional a través de los fondos de fomento estatales y municipales y de otros intermediarios financieros como son las uniones de crédito y las empresas de arrendamiento y factoraje.

Nafin realizó en 1989 el cambio estructural. Para ello se transformó en banca de desarrollo de segundo piso, incorporó los fondos de fomento y amplió su campo al comercio y los servicios. En estas condiciones, la Institución reorienta su función promotora de proyectos de desarrollo para la recuperación económica -fundamentalmente aquellos de las micros, pequeñas y medianas empresas- mediante la articulación de sus programas con la banca múltiple y otros agentes financieros en un estricto marco de complementariedad financiera.

Como instrumento del Gobierno Mexicano para desarrollar la industria, el comercio y los servicios, Nafin canaliza sus recursos para proyectos de mediano y largo plazo a través de la banca comercial y de otros intermediarios financieros en todo el País, como los fondos estatales y municipales y las uniones de crédito. El hecho de no otorgar el crédito en forma directa, ha incrementado los centros de atención a la clientela.

En correspondencia con la nueva orientación de Nacional Financiera, a partir de 1990 con el propósito de impulsar el proceso de simplificación administrativa, se han fusionado a Nacional Financiera los siguientes fondos de fomentos: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain); Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (Fonei); Fondo Nacional de Fomento Industrial (Fomin); Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques,

Ciudades Industriales y Centros Comerciales (Fidein); Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (Fonep), y también el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI). Con estas fusiones, los programas que antes operaban estos fondos de fomento y la propia Nacional Financiera, se han reducido de 39 a sólo 6 programas.²

Cada uno de estos programas opera con las siguientes características:

1.- Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.

El Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Promyp) es el principal programa de crédito de Nacional Financiera.

Atiende a los micro y pequeños empresarios, independientemente de la actividad que realicen, salvo por las restricciones establecidas para las diferentes zonas económicas por parte de las autoridades; también apoya directamente a las uniones de crédito para compras en común de materias primas o para la inversión en activos fijos de uso común.

El Promyp brinda apoyo preferente y especializado a la microempresa que no ha tenido acceso al crédito bancario; es decir, a los talleres artesanales familiares, agrupaciones

²Nacional Financiera. "Programas de apoyo crediticio, reglas de operación". México, julio de 1990, p. 1.

informales de productores, sociedades o unidades constituidas en cooperativas, capacitándolas previamente y asistiéndolas para mejorar su organización y sus procesos, a fin de lograr el máximo efecto multiplicador de los recursos y asegurar la permanencia de sus negocios.

Los apoyos crediticios de Promyp pueden otorgarse para capital de trabajo con líneas revolventes, así como la compra de maquinaria, equipo e instalaciones, incluyendo la modalidad del crédito hipotecario industrial.

En el marco de Promyp se ha inducido y concertado con las empresas de mayor tamaño relativo el establecimiento de programas de desarrollo para sus proveedores, sobre todo en aspectos técnicos de producción y control de calidad, para propiciar la inserción de las micro y pequeñas empresas en la articulación de las cadenas productivas. Un ejemplo de ello es el aprovechamiento de capacidad de compra que tiene la cadena de tiendas de la empresa Cifra, para atender financieramente con recursos de Nafin a sus proveedores de los estratos de la micro y pequeña empresa, a fin de consolidar la operación de éstas, su producción y los niveles de calidad de sus productos. Paralelamente se está estudiando la factibilidad de que esos proveedores constituyan una unión de crédito con la asistencia técnica de Nafin.

Adicionalmente a estas acciones, es importante señalar

el sistema de tarjeta empresarial, instrumento que financia los requerimientos de capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas. Esta tarjeta tiene las siguientes características:

A través de la tarjeta empresarial se financia actualmente el capital de trabajo y, financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo.

Con esta incorporación de la micro y pequeña empresa a los mecanismos de la banca comercial, se han establecido dos modalidades de tarjetas:

- Tarjeta de Crédito. Similar a la tarjeta de crédito convencional que actualmente maneja la banca comercial.

- Tarjeta de Identidad Crediticia. Difiere de la tarjeta de crédito convencional, porque el empresario hace sus compras con proveedores no necesariamente afiliados al sistema y luego tiene el reembolso del Banco.

El sistema funciona a través de la apertura de una línea de crédito revolvente, operada por medio de una cuenta de cheques.

2.- Programa de Modernización.

Tiene como propósito apoyar al más importante aspecto de la estrategia para enfrentar la apertura económica. Promueve y proporciona respaldo financiero a las iniciativas empresariales

que tengan como finalidad específica la reorientación eficiente de los procesos productivos, el aumento de los niveles de eficiencia, la productividad y el incremento de la competitividad.

Al amparo de este Programa, se financian las adquisiciones de maquinaria y equipo, su reacondicionamiento y montaje, la construcción o adquisición de la nave industrial, local y oficinas de la empresa y los gastos preoperativos. Asimismo se otorga financiamiento a las medianas empresas para sus diversas necesidades de capital de trabajo y a las empresas de mayor tamaño para su capital de trabajo permanente, inicial si son de nueva creación, o incremental, para un mayor aprovechamiento de su capacidad instalada.

Con una prioridad igual se apoyan los proyectos de inversión que se destinen al fortalecimiento de la estructura comercial y de servicios que incidan directamente en el aumento de la competitividad de las empresas industriales.

3.- Programa de Desarrollo Tecnológico.

Este es el más importante instrumento de Nacional Financiera para el apoyo al desarrollo tecnológico y el mejoramiento dentro de las empresas, mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación, innovación y creación de nuevas tecnologías.

Al amparo de este programa se financian proyectos de investigación y desarrollo, así como la transferencia, comercialización y utilización de tecnologías.

También son sujetos de apoyo los institutos y firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o especialización industrial.

4.- Programa de Infraestructura Industrial.

El Programa de Infraestructura Industrial tiene como objetivo, promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial, que permita una operación más eficiente de la planta industrial y contribuya a un mejor equilibrio regional de las actividades económicas, a través de la desconcentración de instalaciones y su reubicación en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

5.- Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.

Con cargo al Programa del Mejoramiento del Medio Ambiente se canalizan recursos financieros para que las empresas resuelvan los problemas de contaminación por sus procesos y logren una mejoría en la racionalización de los consumos de agua y energéticos.

6.- Programa de Estudio y Asesorías.

El Programa de Estudios y Asesorías canaliza sus recursos para cubrir los gastos y honorarios que se derivan de los servicios de consultoría, contratados por los inversionistas para fundamentar técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de sus proyectos, así como el pago de las asesorías que se requieran para elevar la capacidad y la eficiencia de la gestión empresarial.

Una característica común de estos seis programas es que los recursos se otorgan preferentemente a mediano y largo plazo, acordes con el tiempo de maduración que requieren los proyectos de inversión. (ver cuadro 3).

Los servicios de apoyo crediticio se contemplan con aportación accionaria, que tiene como propósito fundamental participar en forma estrictamente temporal y minoritaria, con recursos de capital de riesgo en empresas nuevas o ya establecidas, por lo que no se sustituye la participación del sector privado como principal inversionista.

Son elegibles todos los proyectos de inversión rentables, eficientes y competitivos a escala internacional, que contribuyan a las prioridades nacionales señaladas por el Plan Nacional de Desarrollo.

La participación accionaria normalmente no es mayor al

25% del capital social que en conjunto aporten todos los socios inversionistas. La permanencia de la inversión será normalmente de cinco a siete años.

La aportación accionaria se efectúa bajo tres modalidades:

- Inversión directa en el capital social de las empresas.

- Inversión indirecta, a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (Sincas) en que Nacional Financiera también es accionista.

- Inversión combinada con las aportaciones de capital que efectúen los Fondos de Coinversión establecidos con un banco líder de los principales países de Europa y de Canadá, Estados Unidos, y Japón, así como a través del Convenio-Marco celebrado con la Comunidad Económica Europea para atraer inversión extranjera, nuevas tecnologías y propiciar el acceso de las empresas a los mercados internacionales.

Cuadro 3
PROGRAMAS DE DESCUENTO DE NACIONAL FINANCIERA
EN APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

PROGRAMA	TIPO DE CREDITO	PLAZO DE AMORTIZACION		PERIODO DE GRACIA	
		Zonas I, II o Parque Indus.	Zonas III-A, III-B Resto del Pais	Zona I, II o Parque Indus.	Zonas III-A, III-B Resto del Pais
Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa. (Proemp)	Habitación.	3 años	2 años	6 meses	6 meses
	Refaccionario:				
	-Maquinaria y Equipo.	10 años	7 años	18 meses	12 meses
	-Instalaciones físicas.	12 años	5 años	36 meses	12 meses
	Hipotecario Industrial.	7 años	5 años	18 meses	12 meses
Modernización	Habitación o avio.	7 años		3 años	
	Refaccionario Maq. y Equipos.	13 años		3 años	
Desarrollo Tecnológico.	Refaccionario Maq. y Equipo	13 años	13 años	3 años	3 años
Infraestructura Industrial	Refaccionario Maq y Equipo	13 años	13 años	3 años	3 años
Mejoramiento del Medio Ambiente	Refaccionario Maq. y Equipo	13 años	13 años	3 años	3 años
Estudios y Asesoría	Refaccionario Maq. y Equipo	5 años	5 años	El tiempo que dure el estudio	

FUENTE: Rev. Ejecutivo de Finanzas. Año IX, N.5, Mayo/91. Pags 34-35.

2. OTROS APOYOS FINANCIEROS.

En los apoyos bancarios tradicionales, los créditos se pueden dividir en: a corto plazo para capital de trabajo y a largo plazo para ampliación de capacidad y, ocasionalmente, para consolidación de pasivos y/o capital de trabajo permanente.

Estos créditos, a su vez, pueden ser en términos de garantía, quirografarios o con garantía en forma de avales y/o predataria o hipotecaria. En términos de tipo de crédito, pueden ser directos, de habitación o avío, refaccionario, hipotecarios y otros.

La banca comercial, en sus funciones de intermediación financiera, tiene como objetivo fundamental captar el ahorro mediante diversos instrumentos y colocar, mediante créditos, estos recursos captados. Con el margen financiero así obtenido, cubre los gastos de operación y obtiene utilidades adecuadas para la inversión de sus accionistas.

Para cumplir con estos objetivos, la banca establece manuales y políticas para el otorgamiento de crédito que impone requisitos tales como:

- 1.- Estados financieros, dictaminados de preferencia.
- 2.- Una cierta antigüedad de la acreditada, con un récord favorable.
- 3.- Abundante información adicional.

Lo anterior hace difícil para la banca apoyar a los sectores de pequeña y mediana empresa porque no cubren, la mayoría de las veces, con los requisitos establecidos.

Sin embargo, algunos bancos, conscientes del gran potencial del mercado que representa la pequeña y mediana empresa, están revisando detalladamente sus actuales políticas para otorgamiento de crédito, entre ellas, la utilización de criterios paramétricos. Por ejemplo, se fija un parámetro en el que una empresa que tiene inventarios constantes, con costo de adquisición de, suponiendo, 50 millones de pesos, con una rotación de 120 días, podría obtener un financiamiento por el 60/70 por ciento del costo del inventario, a plazo de seis meses y mayores tal vez. Este tipo de financiamiento le ayudaría a incrementar inventarios, lo que mejoraría la garantía y sin duda podría beneficiar sus ventas al contar con mayor variedad de modelos y productos.

En resumen, si bien es cierto que el apoyo directo de la banca comercial es difícil de obtener por lo ya comentado, también es cierto que está tratando de apoyar a estos sectores de empresas y servicios mediante nuevos productos y criterios.

Entre otros apoyos financieros, que han adquirido cierta popularidad, y han marcado nuevos mecanismos de acceso financiero a el subsector industrial, contamos con los siguientes:

1. Factoraje.³

Consiste en la compra, por parte de un agente financiero, de las cuentas por cobrar de una empresa o negocio, a cargo de sus clientes. Ordinariamente son a corto plazo y estos recursos son utilizados como capital de trabajo. El servicio de factoraje puede incluir, en adición al financiamiento: administración, cobranza, análisis de crédito y garantía de pago de las cuentas por cobrar negociadas.

Los servicios de factoraje se pueden clasificar en:

- Factoraje sin recurso o puro, en el cual las cuentas por cobrar (cartera vigente, no vencida) son adquiridas junto con la responsabilidad de su cobro, es decir, sin recurso para el cedente.

- Factoraje con recursos, donde se adquieren las cuentas por cobrar dejando a la empresa o negocio la responsabilidad solidaria de la solvencia del cliente comprador de los productos. Es decir, si la cuenta por cobrar no es pagada por el cliente, entonces debe pagarla el cedente (empresa o negocio que las vendió).

- Factoraje con cobranza delegada, en donde el

³Revista Ejecutivo de Finanzas. "Fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana industria". n.5, año XX, México, IMEF, mayo de 1991, p. 36-41.

servicio de cobranza lo realiza la empresa o negocio que cede su cartera.

- Factoraje a proveedores, en donde empresas grandes, tales como Aurrerá (grupo Cifra), Gigante, etc., incluyen a sus proveedores en este programa, de tal suerte que obtengan hasta el 100% de anticipo de sus cuentas por cobrar e estas empresas.

-Factoraje de pedidos, en donde se otorgan anticipos sobre pedidos en firme de clientes. Este punto es muy importante, porque los anteriores servicios proporcionan recursos una vez que ya se elaboró y entregó el producto o servicio, es decir, financian la venta. Este servicio, de hecho, financia los inventarios para la elaboración del producto.

Las fuentes de fondeo de las empresas de factoraje son diversas:

- Créditos de instituciones bancarias, de seguros y fianzas, nacionales y extranjeras.

- Crédito mediante la emisión de papel comercial a largo plazo y/o obligaciones a plazo medio.

- Ciertos programas pueden ser sujetos a fondeo de Nafin u otras instituciones.

Los criterios para el otorgamiento de crédito en factoraje son mucho más flexibles que en la banca comercial,

pues la fuente de pago, en esencia, es la cuenta por cobrar al cliente, quien es el verdadero riesgo de crédito. Una pequeña empresa que le vende a Aurrerá o a empresas semejantes tiene una gran posibilidad para financiarse, independientemente de su tamaño o estructura financiera o de la información que pueda proporcionar, dado que tiene una cuenta por cobrar de un cliente que es un excelente riesgo de crédito.

En 1990 se estimó que existían 90 empresas de factoraje con un valor de mercado, en diciembre de ese año, cercano a cuatro billones de pesos.

La pequeña y mediana empresa puede encontrar un ágil apoyo financiero para sus inventarios y capital de trabajo utilizando el factoraje, siempre y cuando sea proveedor de empresas grandes y sobre todo solventes.

2. Arrendamiento.*

Consiste básicamente en que una arrendadora financiera compra un bien y permite su uso a un arrendatario mediante un pago pactado de determinado número de rentas por ciertos montos especificados en un contrato de arrendamiento en el que, normalmente, al final del periodo se transmite la propiedad al arrendatario.

*Id.

El arrendamiento parte del principio de que lo importante es el uso, no la propiedad del bien arrendado, es decir, una empresa libera, para su capital de trabajo, los recursos que aplicaría para la compra de un equipo y los usa en la producción de sus bienes mediante el pago de una renta.

Existen básicamente dos tipos de arrendamiento: el financiero y el puro.

El arrendamiento financiero implica que la propiedad del bien arrendado debe pasar, previo pago correspondiente, al arrendador a quien le conviene optar por hacer el pago final para quedarse como propietario de un bien que normalmente tiene un valor superior al del mercado. En el caso de arrendamiento puro, las rentas incluyen la depreciación del bien arrendado, por lo que no necesariamente el arrendatario debe o puede adquirir la propiedad del bien de que se trate.

El arrendamiento es muy práctico para equipo de transporte, maquinaria y equipo en general, inclusive existe arrendamiento inmobiliario para la construcción y equipamiento de naves industriales o bodegas.

Asimismo, se puede vender un activo de la empresa a la arrendadora, quien a su vez se lo arrienda a plazo medio o largo a la misma empresa. Este tipo de operación permite tomar liquidez para financiar capital de trabajo.

El arrendamiento es de las pocas fuentes de recursos a plazo medio o largo que existe en nuestro mercado financiero para pequeñas y medianas empresas.

Al igual que el factoraje, los criterios y políticas de crédito para arrendamiento son mucho más flexibles que las aplicadas por la banca comercial. La razón es muy sencilla, la arrendadora es la propietaria del bien arrendado y normalmente conserva un aforo, es decir, no necesariamente financia el 100% del costo del equipo para conservar un cierto margen de garantía. Asimismo, el plazo de arrendamiento se otorga en función de la vida útil del bien arrendado y, desde luego, contando con los seguros de daño, robo, etc., que sean pertinentes.

Por estas razones, aprobar una operación de arrendamiento puede otorgarse con mayor agilidad y flexibilidad.

3. Almacenadoras. ^o

Los Almacenes Generales de Depósito son organizaciones auxiliares de crédito, que funcionan por concesión federal, regidas primordialmente por la Ley General de Organizaciones Auxiliares y del Crédito, sujetas a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria. Únicamente los Almacenes Generales de Depósito pueden expedir certificados de

^oId.

Depósito y Bonos de Prenda. Constituyen un eslabón entre la banca y las actividades inherentes al proceso productivo, proporcionando servicios de intermediación y apoyo para el financiamiento de la fase comercial de su producción o inventarios.

En otras palabras, una empresa o negocio que tiene inventarios, para su producción, puede depositarlos en una almacenadora o conseguir que habiliten su propio almacén, de tal suerte que pueda recibir un certificado de depósito que acredite la propiedad de mercancías o bienes depositados en o bajo la custodia del almacén que los emite.

Con este certificado se puede otorgar garantía prendataria a una institución financiera para la obtención de un crédito prendatario mediante el consecuente bono de prenda sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado de depósito correspondiente. Para la banca comercial esta es una buena garantía dado que:

- Las mercancías amparadas por certificados de depósito y bonos de prenda no pueden ser embargados y no entran, en caso de quiebra, a formar parte de la misma.
- No tiene que vigilar la prenda ni el destino del crédito.
- No requiere formalizarse en escritura ni registro público.
- La almacenadora garantiza que, de así requerirlo, el banco

recibe la mercancía amparada con el certificado de depósito y bonos de prenda; de haber faltantes de mercancías es responsabilidad de la Almacenadora.

Existen cerca de veinte almacenes generales de depósito activos en México, varios de ellos pertenecientes a sociedades nacionales de crédito con bodegas en toda la República Mexicana y con posibilidad de habilitar las propias bodegas de la empresa o negocio de que se trate.

En resumen, cuando se tiene inventarios de materia prima, producto en proceso (en algunos casos) y producto terminado se puede obtener, a través de un Almacén General de Depósito, certificados de depósito y bonos de prenda que constituyen una garantía tal que facilita la obtención de crédito de instituciones financieras.

4. Uniones de Crédito.*

Son agrupaciones gremiales que, bajo concesión federal, pueden constituirse en asociación, formando una organización auxiliar del crédito. Desde luego, bajo la supervisión de las autoridades financieras correspondientes. El principio de las Uniones de Crédito es que, tal vez, una pequeña empresa no sea importante y atractiva para una institución

*Id.

financiera, pero un conjunto de empresas representadas en una Unión puede ofrecer un tamaño y riesgo más atractivo.

Una Unión de Crédito tiene la base del capital aportado por cada uno de los agremiados (socios), y al tener personalidad jurídica para contraer obligaciones puede ser sujeta de crédito. Con los recursos de capital y crédito puede llevar a cabo diversas funciones, tales como:

- Otorgar crédito a sus socios.
- Efectuar compras en volumen, desde luego en mejores condiciones y precios en beneficio de sus asociados.
- Financiar estudios de mercado, de productividad, diseño, etc., que sean de utilidad a su gremio.

Desde luego que ofrece ventajas una unión de crédito, pero para que sea exitosa debe manejarse con una administración profesional y con objetivos, si no de utilidad, sí de absorber plenamente su costo de operación.

Cuadro 4

TIPOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

	Corto Plazo		Plazo medio/Largo	
	Inventario	Ventas	Incrementar volumen de producción	Reestructuración financiera
Nafinsa	X	X	X	X
Bancomext	X	X	X	X
Sincas/Otros	-	-	-	X
Banca Comercial	X	X	X	X
Factoraje	X	X	-	-
Arrendamiento	-	-	X	X
Almacenes Generales de Depósito	X	X	-	-
Uniones de Crédito	X	X	X	-

FUENTE: Rev. Ejecutivo de Finanzas. Año XX, N.5, Mayo/91. Pág. 41.

C) INSTITUCIONES EDUCATIVAS.

Los cambios que vive nuestro País no son privativos de un grupo o sector determinado, han involucrado a todas las actividades sociales. Es primordial que estemos atentos a lo que hoy son las instituciones educativas y de investigación, dejando atrás ideas preconcebidas que no reflejan su realidad actual.

Resulta de especial relevancia que las instituciones y

las personas involucradas en el desarrollo cultural de nuestro País sean capaces de canalizar con eficiencia todos sus recursos hacia el cumplimiento de necesidades tales como la educación superior, la investigación y la difusión cultural, entendidas en un sentido amplio.

Es por esta razón que el sector privado en conjunto, y muy particularmente los industriales, deben interesarse por conocer de cerca las posibilidades y el potencial que las instituciones de educación superior -pública y privada- ofrecen al sector productivo, y cobrar conciencia de la importancia que actualmente reviste la vinculación Industria-Universidad, por ser esta última una gran herramienta para el desarrollo y la innovación tecnológica.

Aunque todo hace parecer que existiera un divorcio entre las empresas y la universidad. Aún cuando les es común el desarrollo integral del hombre. Este "divorcio" crea, en cualquier caso, problemas serios; pero para nuestro País y en los momentos actuales, estos problemas además de serios son graves.

Pensamos que una de las causas de este problema es la falsa apreciación que puede darse, primero en la sociedad en general y segundo en ambos sectores, de los objetivos y de las funciones propias tanto de la industria como de la universidad; así como de la misión de cada una de estas instituciones, que

siendo distintas son complementarias.

Así, la misión de la empresa es coadyuvar al progreso y desarrollo socioeconómico al optimizar la relación entre el trabajo y los instrumentos utilizados -económicos y técnicos-, para servir a sus integrantes y a la sociedad.⁷

Esta misión la realiza a través de la coordinación de capital, dirección y trabajo. De aquí que sus funciones específicas serán económicas y sociales.

Así pues, las universidades e instituciones de educación superior, tienen como misión coadyuvar a este desarrollo integral del hombre a través de la transmisión de cultura universal, lo mismo científica y tecnológica que política y social, incluyendo los valores particulares de la cultura mexicana.*

De aquí que el momento histórico actual, si el sistema de educación superior no se orienta al desarrollo de la capacidad productiva, a la investigación aplicada y de punta, y a la creación e innovación de tecnología, se sustraerá de los cambios que tan vertiginosamente se están dando en todo el mundo.

La globalización de la economía, el acuerdo de libre

⁷El Financiero. "Responsabilidad de la Empresa y de la Universidad". Martes 8 de enero de 1991.

*Id.

comercio y la modernización integral de nuestro País, abrirán nuevas perspectivas en las oportunidades de empleo, lo que exigirá que los egresados tengan una visión más universal y plural, pues sólo así estarán en posibilidad de ingresar al mercado de trabajo y cumplir con su función profesional a la altura de las necesidades del país.

Es por lo anterior que nuestro Señor Rector ha tomado ciertas medidas en convenio con el sector productivo e instituciones inherentes; a fin de lograr una vinculación estrecha.

Así lo manifestó en una entrevista realizada por la "Revista Industria" de la Confederación de Camaras Industriales (CONCAMIN); expresando lo siguiente:

"(...)La Universidad Nacional, tiene una serie de misiones muy importantes para con la sociedad mexicana, en el sentido de satisfacer las necesidades fundamentales de desarrollo cultural desde un punto de vista amplio, es decir, entendido como la expresión social de una comunidad que comparte conocimientos y sentimientos alrededor de una idea común de sociedad y de nación, y que comprende desde el conocimiento de nuestro territorio y nuestros recursos, hasta la disponibilidad de los mismos, las características físicas de nuestro País y el entendimiento de lo que somos como sociedad y de nuestros anhelos. Así, hablar de cultura no sólo significa referirse a

los productos de la creatividad artística, literaria o científica de nuestros hombres y mujeres, y la función de las universidades es generar el desarrollo cultural en sentido amplio, al mismo tiempo que brinda a los jóvenes una posibilidad de progreso.

La UNAM tiene esta misión de abarcar toda la gama del conocimiento humano, porque es en ella donde se vive y se reproduce lo que ocurre en el País; es decir, si en la Universidad se reducen los campos del conocimiento y de la cultura, estos se estarán reduciendo en la sociedad.

Me atrevo a decir que en algunas áreas como las de ingeniería, la UNAM sigue formando a los mejores profesionales porque cuenta con instalaciones, infraestructura, tradición y trabajo para ello.

Estoy convencido de que es el momento de que la industria aprenda a utilizar a nuestros egresados, con ello la UNAM puede fortalecer a la industria mexicana.

Daré algunos ejemplos de acciones concretas que se están realizando en algunas facultades para incorporar a los estudiantes a la planta productiva:

- En Medicina Veterinaria y Zootecnia, se han firmado convenios de colaboración para que desde que los estudiantes realizan su servicio social queden incorporados a la planta industrial.

- En el caso de la Facultad de Ingeniería, es usual que, con la firma de convenios de colaboración tecnológica para la realización de proyectos específicos que son realizados por alumnos y profesores, al término del proyecto las empresas incorporan laboralmente algunos de los estudiantes participantes.

- Por lo que respecta a la Facultad de Ciencias y de Química, se realizan gestiones institucionales para otorgar diversos apoyos a sus alumnos, mediante la firma de convenios con un importante número de empresas, en los que se ofrecen recursos para adquisición de equipo, materiales y becas; oportunidades para realizar prácticas profesionales, estancias industriales, servicio social e incluso la realización de tesis para la obtención de título y, en la mayoría de los casos, las empresas contratan a los participantes(...)."

En cuanto a la existencia de proyectos de vinculación entre la investigación y el desarrollo tecnológico con la planta productiva, y en las áreas en que se llevan a cabo, el rector mencionó lo siguiente:

"(...)Una parte muy importante de este tema gira alrededor de lo que hemos hecho en el Centro de Innovación Tecnológica, creado en 1983, con el fin de promover los

*Revista Industria. "La UNAM un universo por descubrir". n.32, v.4, México, CONCAMIN, octubre de 1991, p. 49-54.

desarrollos tecnológicos de sus investigadores ante industriales interesados en fabricarlos y comercializarlos.

En los últimos cinco años el Centro firmó con la industria 223 contratos en las áreas de consultoría técnica, electrónica, informática y materiales, entre otros.

Entre los proyectos específicos de vinculación entre la Universidad y la industria, se pueden mencionar los suscritos con: Celanese Mexicana, la empresa Kemfuds, Condumex. Industrias Resistol, S.A., Ciba-Geigy C., Telsa y Cía; los grupos FALMEX-GALVATEC y ALCOMEX, por citar algunos; en ellos participan directamente institutos, centros y facultades de la UNAM.

Quisiera añadir que la relación Universidad-Industria incluye también la participación de la Institución en la formación de recursos humanos de alta especialización para lo cual se establecen convenios específicos con cada empresa.

Por otra parte y con el fin de promover el desarrollo tecnológico de la pequeña y mediana industria, la Universidad firmó en marzo de 1991, un acuerdo de colaboración con la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) y con Nacional Financiera (NAFIN), por el cual la UNAM se compromete a promover la investigación tecnológica con base en las necesidades actuales de la industria mexicana, así como, a instruir y apoyar al Centro de Tecnología Electrónica e Informática (CETEI).

Asimismo, es importante mencionar que en junio pasado, la Facultad de Química suscribió un ambicioso convenio de colaboración con la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), para aumentar las relaciones de capacitación científica, tecnológica y administrativa y que la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia -que desde hace algunos años han colaborado estrechamente con el Sector Público por medio de programas de capacitación-, ha sido designado muy recientemente como Sede del Consejo Nacional de Sanidad Animal, a petición expresa del profesor Carlos Hank, titular de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH).

En relación a las Áreas en que estos proyectos se realizan, las de química, alimentos y salud agrupan en conjunto el 38 por ciento de los convenios; maquinaria y materiales el 19 por ciento; electrónica e informática el 12 por ciento, ambiental y agroindustria el 10 por ciento y otros rubros el 21 por ciento.

Para el desarrollo de estos proyectos existen, por supuesto, toda una serie de políticas y lineamientos encaminados a realizar proyectos originales, a proteger el trabajo del investigador y a publicar los resultados académicos, al tiempo que se procura que los productos derivados de determinada tecnología cumplan con las normas y estándares internacionales.

Una forma de ampliar la vinculación Universidad-

Industria es tener muy presente que a la academia le corresponde formar recursos humanos e investigar en la frontera del conocimiento, en tanto que a la industria le toca impulsar y motivar la tecnología interna, desarrollar productos, procesos y materiales aplicables en el proceso productivo y fortalecer la competitividad a través de estos(...)"¹⁰

De lo expresado anteriormente por el Señor Rector, cabe destacar la importancia de la relación entre la Universidad y las empresas, y la relevancia del subsector industrial (micro, pequeña y mediana empresa), que hace resaltar. Asimismo la participación directa que tiene a este respecto la Facultad de Química.

Cabe resaltar, lo hecho por su parte, por otras instituciones como el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP), la primera, al sustentar convenios similares a la UNAM en apoyo al subsector industrial, firmados con Nafin; el Conalep firmó con anterioridad un convenio con la misma institución, para proporcionar la capacitación y asistencia técnica, ya que su objetivo es contribuir al desarrollo nacional mediante la preparación de personal calificado, además de la preparación técnica especializada.

Frente al nuevo orden mundial, en general, a las

¹⁰Id.

necesidades del desarrollo de nuestro país en particular, las universidades deben ser impulsoras del mejoramiento integral de la comunidad, donde se encuentren. Esto se logrará a través de la alta calidad académica, que propicie, por un lado, la transmisión de la cultura, buscando la excelencia e inculcando en sus alumnos los valores particulares de la cultura mexicana; y, por otro lado, que dé lugar a la búsqueda sistemática de los nuevos conocimientos y técnicas, adecuados a las necesidades de la comunidad.

Sabemos, que si bien la educación por sí sola no solucionará el problema económico del país, sí influye en gran medida en las posibilidades de generar alternativas de solución.

CAPITULO IV

"ESTUDIO ECONOMICO DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL"

A) ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA MEXICANA.

1. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA POR TAMAÑO, Y DEL EMPLEO.
2. DISTRIBUCION REGIONAL DEL EMPLEO.
3. DISTRIBUCION REGIONAL POR TAMAÑO DE INDUSTRIA.
4. ESCALA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA.

B) INDICADORES ECONOMICOS.

1. VALOR A LOS ACTIVOS.
2. ANALISIS AL ACTIVO TOTAL.
3. PRODUCCION MANUFACTURERA, PRODUCTO INTERNO BRUTO Y VALOR AGREGADO.

A) ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA MEXICANA.

Aunque el objetivo del análisis lo constituye las industrias micro, pequeñas y medianas (IMPM), también se estudia el comportamiento del resto del sector industrial. Esto permite establecer comparaciones no solo al interior de la IMPM, sino también entre ésta y la gran empresa. Lo anterior conlleva entonces la realización de un ejercicio de estratificación del sector manufacturero. Esta tarea no está exenta de dificultades y necesariamente implica algún grado de arbitrariedad. En efecto, existen argumentos a favor y en contra de estratificaciones basadas en la consideración de variables como el capital, la inversión, la producción, el empleo, el número de industrias, o combinaciones de las mismas.

A lo largo del estudio se utiliza como una de las variables de estratificación el número de ocupados por empresa, sin distinguir entre obreros y empleados. Esta elección por parte de los encuestadores se basó en la simplicidad del criterio.

Para los efectos del diagnóstico, entonces, se adoptará la siguiente clasificación:

La consideración de los establecimientos microindustriales -los que por cierto incluyen a aquellos con personal no remunerado- merece algunas observaciones. En primer

lugar, estas unidades constituyen un segmento significativo del total de los establecimientos y del empleo industriales. En segundo término, la microindustria se localiza fundamentalmente en sectores clave, tanto desde el punto de vista de volúmenes que satisface, como del carácter estratégico y básico de sus producciones. En tercer lugar, este conjunto de empresas parece funcionar de manera sustancialmente distinta al resto del sector manufacturero, en donde por lo general el comportamiento de las empresas queda inscrito en el modelo capitalista tradicional.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: se hablará de la importancia que tiene la IMPM en México. En esta sección se analizan aspectos ligados a la evolución de la estructura de tamaños del sector manufacturero. También se hace un intento por discutir las características de los diferentes tamaños, incluyendo a la gran empresa, considerando factores como la tasa de empleo. En otras secciones se discutirá su ubicación geográfica, división en cuanto a sus actividades y la participación en la economía. Por último se hará un estudio, partiendo de indicadores económicos, para obtener inferencias más amplias de la participación manufacturera por escala industrial.

1. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA POR TAMAÑO, Y DEL EMPLEO.

En esta sección se discuten las características más importantes de la estructura de tamaños en el sector

manufacturero. El tipo de indicadores que se utilizan para el análisis se refiere fundamentalmente a los aspectos estructurales de la industria nacional, clasificadas en unidades productivas de tamaño micro, pequeño, mediano y grande. La fuente básica de información es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con datos del IMSS. (Estadísticas de la Industria Nacional, abril de 1991).

Un análisis del cuadro 1 permite obtener una visión global de la evolución que ha obtenido el sector manufacturero en su estructuración por tamaños, durante el periodo 1982-1991. Hacia abril de 1991* suman más de 120 mil industrias en todo el País.

La industria micro, pequeña y mediana, mantiene su posición relativa en el porcentaje del número de establecimientos, es decir alrededor de un 98% en el periodo referido, por un 2% de la industria grande. En el último año, al interior de la IMPM, la micro abarca el 78.6% y por su parte la pequeña y mediana el 16.5% y el 2.8% respectivamente (ver cuadro 2).

En cuanto al desarrollo en el número de establecimientos, la industria grande resulta ser el estrato más dinámico, generando una tasa de crecimiento del 5.3% promedio * Al referirnos a 1991, se entiende hasta abril de ese año, ya que el levantamiento de las estadísticas se hace de abril a abril de cada año, lo mismo se aplica para los cuadros, al menos que se indique lo contrario.

anual en el periodo, mientras que el número de industrias de la IMPM, crecía al 4.9%. Dentro de este conjunto, la micro crece a una tasa equivalente al 5.1% anual, mientras que la pequeña al 4.2% y la mediana crece al 4.4% anual, resultando ser los dos últimos sectores los menos dinámicos (ver cuadro 3).

Una característica importante, es que la industria mediana y grande presentan un comportamiento similar, es decir, para los años de 1983 y 1986, donde se presenta, en el primero, una crisis económica para el País y en el segundo, una apertura de mercado (ingreso al GATT), los dos estratos industriales ven decrecer su tasa en el número de establecimientos, quizá por su similitud o cercanía de la mediana industria a la grande. Para el resto del sector no se presenta este decremento, es de suponerse entonces que la micro y pequeña industria no es afectada directamente por fenómenos externos.

Cuadro 1

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES

1982-1991

ESTRATOS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
MICRO	60,973	61,261	61,892	64,590	68,657	70,368	76,526	81,332	92,556	94,527
PEQUEÑA	13,750	13,848	14,939	15,856	16,093	16,232	17,668	18,281	19,685	19,817
MEIANA	2,279	2,257	2,419	2,628	2,565	2,637	2,941	3,209	3,266	3,397
SUBSECTOR INPM	77,002	77,366	79,250	83,074	87,315	89,237	97,135	102,822	115,507	117,741
GRANDE	1,571	1,559	1,701	1,828	1,763	1,878	2,104	2,279	2,386	2,479
TOTAL NACIONAL	78,573	78,925	80,951	84,902	89,078	91,115	99,239	105,101	117,893	120,220

* Datos a abril.

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional-SECOFI, con información del INSS.

Cuadro 2

PORCENTAJE DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS
1982-1991

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
MICRO	77.60	77.62	76.46	76.08	77.07	77.23	77.11	77.39	78.51	78.63
PEQUEÑA	17.50	17.55	18.45	18.68	18.07	17.82	17.80	17.39	16.70	16.48
MEDIANA	2.90	2.86	2.99	3.09	2.88	2.89	2.97	3.05	2.70	2.83
SUBSECTOR INPM	98.00	98.03	97.90	97.85	98.02	97.94	97.87	97.82	97.98	97.94
GRANDE	2.00	1.97	2.10	2.15	1.98	2.06	2.12	2.17	2.02	2.06
TOTAL NACIONAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* Datos a abril.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECOFI.

Cuadro 3

TASA DE CRECIMIENTO POR ESTRATO INDUSTRIAL

1983-1991

ESTRATO	1983 %	1984 %	1985 %	1986 %	1987 %	1988 %	1989 %	1990 %	1991 ^{a/} %	T. C. A. ^{b/} %
MINIO	0.472	1.03	4.36	6.30	2.49	8.75	6.28	13.80	2.13	5.06
PEQUEÑA	0.712	7.87	6.14	1.49	0.863	8.85	3.47	7.68	0.670	4.19
MEDIANA	-0.965	7.18	8.64	-2.40	2.80	11.53	9.11	1.78	4.01	4.41
SUBSECTOR TINP	0.472	2.43	4.82	5.10	2.20	8.85	5.85	12.34	1.96	4.89
GRANDE	-0.763	9.11	7.47	-3.95	6.52	12.03	8.32	4.69	3.90	5.30
TOTAL NACIONAL	0.447	2.57	4.88	4.92	2.29	8.92	5.91	12.17	1.97	4.90

^{a/} datos a abril.

^{b/} Tasa de crecimiento promedio anual.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECOFI.

En cuanto a la evolución del empleo manufacturero, éste crece, en el periodo de 1982-1991, a una tasa promedio anual del 5.0%, situándose en poco más de 3.3 millones de personas ocupadas a abril de 1991 (ver cuadro 4). El dinamismo del empleo, casi ha sido equilibrado. La gran industria resulta ser el estrato más dinámico, observándose una tasa de crecimiento de su empleo de 5.6% promedio anual, mientras que el empleo de la IMPM, crecía al 4.4% (véase cuadro 5). Al interior del subsector, el empleo micro crece a una tasa equivalente al 5.1% anual, mientras que los empleos de la pequeña y la mediana crecen al 3.9% y 2.3% anual respectivamente. Este comportamiento del empleo en los tres estratos indicaría entonces una relación inversa entre tamaño de establecimiento y crecimiento del empleo.

A pesar de ser menor el dinamismo del empleo de la IMPM, la estructura de tamaños que se observa en 1991 permite constatar una participación del subsector todavía muy importante en la generación del empleo industrial, equivalente al 49.6% del total y correspondiendo 11.7% a la microindustria, 22.1% a la pequeña y 15.8% a la mediana (ver cuadro 6).

Por otra parte, en 1983, todos los sectores industriales aportaron una tasa de crecimiento negativa, es decir, decayó el crecimiento del empleo manufacturero nacional en 0.60%, debido a efectos de la crisis económica, que atravesó el País. Para 1986 decae nuevamente la tasa de crecimiento en

1.2%. Participando en este comportamiento la industria mediana y grande. Por su parte la micro y pequeña, presentaron un saldo positivo, siendo la primera, la de mayor crecimiento del año (5.7%).

Reafirman una vez más, la industria mediana y grande una similitud, tanto en la evolución del número de establecimientos, así como en la ocupación del empleo.

Cuadro 4

PERSONAL OCUPADO

1982-1991

ESTRATO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
MINIO	251,920	250,874	258,497	270,731	286,215	291,514	317,157	338,304	384,465	392,555
PEQUEÑA	523,385	520,475	562,914	597,376	602,034	608,842	664,556	690,927	737,230	741,299
MEDIANA	351,819	348,745	376,964	408,126	401,582	413,165	458,683	500,866	512,280	529,691
SUBSECTOR IPM	1,127,124	1,120,094	1,198,375	1,276,233	1,289,831	1,313,521	1,440,396	1,530,097	1,633,975	1,663,745
GRANDE	1,044,598	1,038,988	1,147,809	1,233,257	1,191,203	1,265,413	1,452,801	1,575,515	1,635,629	1,688,920
TOTAL NACIONAL	2,171,722	2,159,082	2,346,184	2,511,490	2,481,034	2,578,934	2,893,197	3,105,612	3,269,604	3,352,665

* Datos a abril.

FUENTE: Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional-SECOFI, con información del IMSS.

Cuadro 5

TASA DE CRECIMIENTO DE EMPLEO
1983-1991

ESTRATO	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 **	T. C. A. **
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
MICRO	-0.415	3.04	4.73	5.72	1.85	8.80	6.67	13.64	2.10	5.12
PEQUEÑA	-0.556	8.15	6.12	0.780	1.13	9.15	3.97	6.70	0.552	3.99
MEDIANA	-0.874	8.09	8.27	-1.60	2.88	11.02	9.20	2.28	3.44	4.74
SUBSECTOR INPM	-0.624	6.99	6.50	1.06	1.84	9.66	6.23	6.79	1.82	4.47
GRANDE	-0.537	10.47	7.62	-3.57	6.23	14.81	8.45	3.82	3.26	5.61
TOTAL NACIONAL	-0.582	8.67	7.05	-1.21	3.95	12.19	7.34	5.28	2.54	5.02

** Datos a abril.

** Tasa de crecimiento promedio anual.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECOFI.

Cuadro 6

PORCENTAJE EN LA OCUPACION DEL EMPLEO

1982-1991

ESTRATO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
MINORO	11.60	11.62	11.02	10.78	11.54	11.30	10.96	10.89	11.76	11.71
PEQUEÑA	24.10	24.11	23.99	23.79	24.26	23.61	22.97	22.25	22.55	22.11
MEDIANA	16.20	16.15	16.07	16.25	16.19	16.02	15.86	16.13	15.67	15.81
SUBSECTOR IMPM	51.90	51.88	51.08	50.82	51.99	50.93	49.79	49.27	49.98	49.63
GRANDE	48.10	48.12	48.92	49.18	48.01	49.07	50.21	50.73	50.02	50.37
TOTAL NACIONAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* Datos a abril.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECOFI.

2. DISTRIBUCION REGIONAL DEL EMPLEO.

La actividad industrial en México es altamente concentradora regionalmente. En 1991, los estados de Nuevo León, Jalisco, México y el Distrito Federal aportaban el 51% del empleo (tan sólo el Distrito Federal concentra el 20% del empleo). Por otra parte, en estas cuatro entidades se localizan al 48% del total de establecimientos industriales, por lo que a nivel global, pareciera ser cierto que en las regiones relativamente más adelantadas en el proceso de desarrollo industrial, predominan empresas de tamaño relativamente grande.

Con el fin de evaluar la presencia de la IMPM a nivel regional, se clasifica a los estados de la República en tres categorías, de acuerdo a la presencia relativa de la actividad manufacturera de la región. Se utilizó como indicador simplemente la participación del empleo de cada entidad respecto al empleo industrial total y se fijaron intervalos para situar a cada estado. El cuadro 7 resume los resultados. Se considera que un estado está relativamente desarrollado si la aportación de su empleo industrial supera al 2.5%; una participación entre el 1% y el 2.5% correspondería a un estado de desarrollo intermedio; finalmente aquellas entidades con participación menor al 1% se consideran relativamente atrasadas.

Cuadro 7

ESTRUCTURA REGIONAL DEL EMPLEO, 1990.

ENTIDADES RELATIVAMENTE DESARROLLADAS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACTURERO (%)	ENTIDADES INTERMEDIAS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACTURERO (%)	ENTIDADES ATRASADAS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACTURERO (%)
Distrito Federal	19.52	Querétaro	2.06	Tlaxcala	0.94
México	15.26	San Luis Potosí	1.79	Oaxaca	0.52
Nuevo León	8.63	Durango	1.59	Guanajuato	0.37
Jalisco	7.72	Hidalgo	1.47	Chiapas	0.36
Chihuahua	6.66	Aguascalientes	1.41	Tabasco	0.31
Baja California Norte	4.36	Nichoacán	1.36	Yucatán	0.27
Guanajuato	4.33	Morales	1.14	Campeche	0.20
Coahuila	4.21	Sinaloa	1.05	Colima	0.19
Puebla	3.96	Yucatán	1.04	Zacatecas	0.19
Tampulipas	3.63			Baja California Sur	0.15
Sonora	2.61			Quintana Roo	0.15
Veracruz	2.55				
TOTALES	63.44		12.91		3.65

NOTA: Se considera que una entidad está relativamente desarrollada si su aportación al producto rebasa al 2.5%; si la aportación está entre el 1% y el 2.5% la entidad es intermedia; finalmente, los estados atrasados son aquellos cuya aportación al producto es inferior al 1%.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y desarrollo Regional-SECOFI.

Los cuadros 8A, 8B y 8C permiten constatar la presencia del empleo de la IMPM en cada uno de los grupos de entidades. En el conjunto de regiones relativamente atrasadas, se observa una participación del empleo de la IMPM respecto al empleo en conjunto, equivalente al 66.1%. Esta misma participación en el caso del grupo de estados intermedios, alcanza el 52.4%, mientras que para las entidades desarrolladas, la cifra es de 48.5%; es decir la IMPM controla una parte significativa del empleo en las regiones atrasadas e intermedias, mientras que en los estados desarrollados su participación es inferior al promedio nacional.

Al interior de cada grupo de regiones y en términos generales, también se observa que la industria micro, pequeña y mediana controla una porción del empleo mayor al promedio nacional en las regiones relativamente atrasadas industrialmente. En efecto, en los Estados de Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Colima, Guerrero, Nayarit, Tabasco, Tlaxcala y Zacatecas, el empleo generado por los establecimientos menores a 250 empleados, representa porcentajes significativamente superiores al promedio nacional (al menos 3 puntos arriba). La excepción es Oaxaca en donde la IMPM de la localidad genera un porcentaje de empleo inferior al promedio nacional.

Por otra parte, aquellas regiones más industrializadas (es decir, aquellas regiones con un porcentaje de empleo mayor al 2.5% del total) no muestran necesariamente una participación de

la gran industria, mayor al promedio nacional; en efecto, de las siete primeras entidades que generan individualmente un porcentaje superior al 2.5% del empleo, tres de ellas (Distrito Federal, Jalisco y Guanajuato) muestran participaciones del empleo de la gran empresa inferiores al promedio de todo el país.

Las anotaciones precedentes sugieren que la estructura del empleo a nivel regional muestra importantes diferencias respecto a lo que se observa a nivel nacional. Aparentemente existe una relación inversa (pero débil) entre la presencia de empleo de la IMPM y el grado de desarrollo industrial de la región, observándose proporcionalmente más empleo generado por la industria pequeña y mediana en zonas rurales.

Al interior de la IMPM se pueden hacer las siguientes observaciones. El empleo microindustrial parece predominar en aquellas regiones relativamente rezagadas. En todos los estados atrasados (excepto Tlaxcala) se observa participación del empleo microindustrial superior al promedio; aunque también es cierto que este fenómeno no es característica exclusiva de los estados menos desarrollados, pues en los estados intermedios de Michoacán, Sinaloa y Yucatán se observan promedios superiores al nacional. Sin embargo, en aquellos estados que aportan la mayor parte del empleo (es decir, los estados más desarrollados), la participación del empleo microindustrial está muy por abajo del promedio, siendo la excepción Distrito Federal, Jalisco,

Guanajuato y Veracruz, en donde el empleo micro aporta un porcentaje ligeramente superior al promedio nacional.

El empleo de la pequeña y mediana industria no muestra una distribución regional sistemática, en el sentido de que no parece haber correlaciones significativas entre el carácter urbano (o rural) de la entidad y la gravitación del empleo de establecimientos pequeños y medianos. Un hecho interesante es que no parece existir localidades en las que estos estratos controlen una porción significativa de la actividad industrial. En otras palabras, la variabilidad de la presencia del empleo de la pequeña y mediana industria en cada estado con respecto a la presencia a nivel nacional es menor a la variabilidad correspondiente a cada una de las micro y gran empresas.

Estos resultados implican una distribución regional relativamente homogénea del empleo, de los estratos de la pequeña y mediana industria; en los cuadros 8A, 8B y 8C es posible observar que en cada uno de los estados del País, la participación del empleo de la pequeña y mediana industrias no se desvía considerablemente de sus respectivos promedios nacionales (excepto Campeche donde la pequeña industria ocupa un 49.5% de participación del empleo en la entidad y Oaxaca con el 7.6%, siendo la menor participación para la mediana industria). Por otra parte, la participación del empleo microindustrial y de la gran industria varía considerablemente de estado a estado; en el caso de la microindustria, se observa participaciones altas

de su empleo en los Estados de Baja California Sur (34.7%), Zacatecas (34.3%) (nótese además que se trata de entidades relativamente atrasadas). La participación del empleo de la gran industria a nivel regional fluctúa aún más; mientras que el promedio nacional equivale al 50.4% del empleo total, en los estados de Campeche y Baja California Sur, la cifra no llega al 6% en cada uno de ellos; mientras que en Oaxaca, Querétaro, Morelos, Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas, Sonora y Veracruz el empleo generado por la gran empresa rebasa, en todos ellos el 55%; siendo la primera una entidad relativamente atrasada, mientras que las dos siguientes, pertenecen a intermedias y el resto de ellas a desarrolladas.

Cuadro BA

ESTRUCTURA DEL EMPLEO REGIONAL SEGUN ESTRATOS, 1991.
(ENTIDADES ATRASADAS)

	MICROINDUSTRIA		PEQUEÑA INDUSTRIA		MEDIANA INDUSTRIA		IMPM		GRAN INDUSTRIA		TOTAL	
	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%
REP. MEXICANA	392,555	11.7 ^o	741,299	22.1 ^o	529,891	15.8 ^o	1,663,745	49.6 ^o	1,688,920	50.4 ^o	3,352,665	100.00
ENT. ATRASADAS	8,455	23.2 ^o	29,602	24.2 ^o	22,941	18.3 ^o	80,998	66.1 ^o	41,468	33.9 ^o	122,466	3.65
Tlaxcala	2,157	6.9	5,895	18.1	8,670	27.7	14,722	53.4	14,615	46.6	31,337	0.94
Oaxaca	3,435	19.6	2,955	16.9	1,337	7.6	7,727	44.1	9,784	55.9	17,511	0.52
Guerrero	3,877	31.1	2,713	21.8	2,050	16.5	8,640	69.4	3,814	30.6	12,454	0.37
Chiapas	3,822	31.6	2,856	23.6	1,966	16.2	8,444	71.4	3,460	28.6	12,104	0.36
Tabasco	2,725	26.6	2,575	25.1	1,258	12.3	6,556	64.0	3,692	36.0	10,248	0.31
Mayaít	2,904	31.7	1,994	21.8	1,216	13.3	6,114	66.8	3,045	33.2	9,159	0.27
Campeche	2,040	30.0	3,363	49.5	1,036	15.3	6,439	94.7	356	5.2	6,795	0.20
Colima	1,965	30.4	2,322	35.9	1,437	22.2	5,724	88.5	742	11.5	6,466	0.19
Zacatecas	2,144	34.3	1,853	29.7	1,426	22.9	5,425	86.9	819	13.1	6,244	0.19
B. California S.	1,767	34.7	1,679	33.0	1,385	27.2	4,831	94.9	257	5.1	5,088	0.15
Quintana Roo	1,621	32.0	1,395	27.6	1,160	22.9	4,176	82.5	884	17.5	5,060	0.15

^o porcentaje sobre el empleo industrial de la entidad excepto en los casos indicados.

^o porcentaje sobre el empleo industrial nacional.

^o porcentaje sobre el empleo del grupo de entidades respectivo.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECOFI.

Cuadro 8B

ESTRUCTURA DEL EMPLEO REGIONAL SEGUN ESTRATOS, 1991.

(ENTIDADES INTERMEDIAS)

	MICROINDUSTRIA		PEQUEÑA INDUSTRIA		MEDIANA INDUSTRIA		INPM		GRAN INDUSTRIA		TOTAL	
	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%
REP. MEXICANA	392,553	11.7 ^a	741,299	22.1 ^a	529,891	15.8 ^b	1,663,745	49.6 ^c	1,688,920	50.4 ^c	3,352,665	100.00
ENT. INTERMEDIAS	56,785	13.1 ^a	96,161	22.2 ^a	73,919	17.1 ^a	226,865	52.4 ^c	206,080	47.6 ^c	432,945	12.91
Querétaro	5,373	7.8	11,842	17.1	10,900	15.8	28,115	40.7	41,034	59.3	69,149	2.06
San Luis Potosí	6,909	11.5	11,623	19.4	10,720	17.8	29,252	48.7	30,841	51.3	60,093	1.79
Durango	5,778	10.9	13,265	24.9	12,932	24.3	31,975	60.1	21,212	39.9	53,187	1.59
Hidalgo	5,411	11.0	11,715	23.8	7,454	15.1	24,580	49.9	24,739	50.1	49,319	1.47
Aguaascalientes	5,498	11.6	11,266	23.9	8,512	18.0	23,276	53.5	21,973	46.5	47,249	1.41
Michoacán	9,278	20.3	9,477	20.8	6,599	14.5	25,354	55.6	20,182	44.3	45,536	1.36
Morales	3,999	10.5	6,784	17.7	5,933	15.5	16,716	43.7	21,503	56.3	38,219	1.14
Sinaloa	8,533	24.2	10,213	28.9	6,114	17.3	24,860	70.4	10,467	29.6	35,327	1.05
Yucatán	6,006	17.2	9,976	28.6	4,755	13.7	20,737	59.5	14,129	40.5	34,866	1.04

^a porcentaje sobre el empleo industrial de la entidad excepto en los casos indicados.

^b porcentaje sobre el empleo industrial nacional.

^c porcentaje sobre el empleo del grupo de entidades respectivo.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECOFI.

Cuadro 8C

ESTRUCTURA DEL EMPLEO REGIONAL SEGUN ESTRATOS, 1991.

(ENTIDADES DESARROLLADAS)

	MICROINDUSTRIA		PEQUEÑA INDUSTRIA		MEDIANA INDUSTRIA		IMPM		GRAN INDUSTRIA		TOTAL	
	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%	EMPLEO	%
REP. MEXICANA	392,555	11.7 ^a	741,299	22.1 ^b	529,891	15.8 ^c	1,663,745	49.6 ^d	1,688,920	50.4 ^e	3,352,665	100.00
ENTIDADES DESARROLLADAS	307,315	11.0^c	615,536	22.0^c	433,031	15.5^c	1,355,882	48.5^c	1,441,372	51.5	2,797,254	83.44
Distrito Federal	84,993	13.0	185,119	28.3	105,575	16.1	375,687	57.4	278,740	42.6	654,427	19.52
México	35,832	7.0	100,384	19.6	96,866	19.0	233,082	45.6	278,417	54.4	511,499	15.26
Nuevo León	31,370	10.8	61,768	21.3	44,168	15.3	137,306	47.4	152,177	52.6	289,483	8.63
Jalisco	48,173	18.6	78,171	30.2	39,487	15.3	165,831	64.1	92,916	35.9	258,747	7.72
Chihuahua	11,079	4.9	17,877	8.0	18,719	8.4	47,675	21.3	175,663	78.7	223,338	6.66
Baja Calif. Nte.	11,546	7.9	29,098	20.0	27,882	19.0	68,326	46.9	77,618	53.1	146,144	4.36
Guangjuato	27,883	19.2	47,641	32.9	27,174	18.7	102,698	70.8	42,427	29.2	145,125	4.33
Coahuila	12,664	9.0	21,287	15.1	14,760	10.4	48,711	34.5	92,511	65.5	141,222	4.21
Puebla	13,278	10.0	34,508	26.0	26,686	20.1	74,472	56.1	58,260	43.9	132,732	3.96
Tamaulipas	9,469	7.8	12,323	10.1	14,222	11.7	36,014	29.6	85,786	70.4	121,800	3.63
Sonora	8,889	10.2	12,251	14.0	10,216	11.7	31,356	35.9	56,014	64.1	87,370	2.61
Veracruz	12,139	14.2	15,109	17.7	7,276	8.5	34,524	40.4	50,843	59.6	85,367	2.55

^a/ porcentaje sobre el empleo industrial de la entidad excepto en los casos indicados.

^b/ porcentaje sobre el empleo industrial nacional.

^c/ porcentaje sobre el empleo del grupo de entidades respectivo.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo regional - SECODI.

3. DISTRIBUCION REGIONAL POR TAMAÑO DE INDUSTRIA.

La ubicación regional de la industria en general, como se menciona en el apartado anterior, es altamente concentradora regionalmente. Tanto, desde el punto de vista del empleo, como de el número de establecimientos. Así pues, el Distrito Federal, Jalisco, México y Nuevo León, conjuntamente aportan 48% del total de los establecimientos y tan sólo, nuevamente el Distrito Federal aporta una cifra significativa (siendo del 20%, similar a la aportación del empleo). Esto nos lleva a pensar en una relación directa entre el número de empleados y el número de establecimientos en general.

Por lo tanto, se evaluará de manera similar al estudio del empleo. Bajo el siguiente criterio, dividiremos a las entidades, para nuestro análisis, en tres: entidades desarrolladas (con una participación por arriba del 2.5% del total nacional), entidades intermedias (del 1 al 2.5%) y entidades atrasadas (menos del 1%). El cuadro 9 resume los resultados.

Cuadro 9

ESTRUCTURA REGIONAL DEL NUMERO DE INDUSTRIAS, 1991.

ENTIDADES RELATIVAMENTE DESARROLLADAS	PARTICIPACION EN EL NUMERO DE INDUSTRIAS (%)	ENTIDADES INTERMEDIAS	PARTICIPACION EN EL NUMERO DE INDUSTRIAS (%)	ENTIDADES ATRASADAS	PARTICIPACION EN EL NUMERO DE INDUSTRIAS (%)
Distrito Federal	20.30	Michoacán	2.47	Nayarit	0.81
Jalisco	11.15	Sinaloa	2.33	Tabasco	0.76
México	9.43	Sonora	2.32	Tlaxcala	0.60
Nuevo León	7.53	San Luis Potosí	1.85	Zacatecas	0.60
Guajuato	6.94	Durango	1.53	Campeche	0.56
Puebla	3.50	Aguaascalientes	1.52	Colima	0.52
Veracruz	3.32	Yucatán	1.48	Baja California Sur	0.44
Baja California Norte	3.29	Querétaro	1.45	Quintana Roo	0.40
Coahuila	3.19	Hidalgo	1.43		
Chihuahua	3.11	Guanajuato	1.25		
Tamaulipas	2.71	Morelos	1.12		
		Chiapas	1.08		
		Oaxaca	1.01		
TOTALES	74.47		20.84		4.68

NOTA: Se considera que una entidad está relativamente desarrollada si su aportación al producto rebasa al 2.5%; si la aportación está entre el 1% y el 2.5% la entidad es intermedia; finalmente, los estados atrasados son aquellos cuya aportación al producto es inferior al 1%.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y desarrollo Regional-SECOFI.

Por su parte los cuadros 10A, 10B y 10C permiten aseverar la presencia del número de establecimientos de la IMPM en cada uno de los grupos de entidades (relativamente atrasadas, intermedias y desarrolladas). En el cuadro 10A de regiones relativamente atrasadas se observa una participación en el número de establecimientos de la IMPM respecto a la cantidad de industrias del conjunto, equivalente al 99.04%. Esta misma participación, en el caso del grupo de estados intermedios, alcanza el 98.30%, mientras que para las entidades desarrolladas, la cifra es de 97.77%; por lo tanto la IMPM controla la mayor parte del número de establecimientos industriales, las entidades atrasadas e intermedias se ubican por arriba del promedio nacional (97.94%), mientras que el grupo de entidades desarrolladas esta ligeramente por debajo de este, con un 97.77%, es decir 0.17% menos. Por lo que podemos concluir que en este renglón la IMPM domina los tres grupos.

Al interior de cada conjunto de regiones y en términos generales, también se observa que la IMPM domina, en sus porcentajes, al número de industrias, mayor al promedio nacional en las regiones relativamente atrasadas industrialmente. En efecto, en los Estados de Baja California Sur, Campeche, Colima, Nayarit, Quintana Roo, Tabasco y Zacatecas, representan porcentajes significativamente superiores al promedio nacional, (más allá de 99%). La excepción que se presenta es Tlaxcala en donde la IMPM de la localidad genera un porcentaje, en el número

de establecimientos, inferior al promedio nacional, 95.70% por el 97.94%.

En las regiones intermedias, se presenta el mismo fenómeno en las trece entidades que conforman el grupo, diez estan por arriba del promedio nacional. Presentándose las siguientes características: el valor más alto lo da el estado de Guerrero con el 99.67% y el menor porcentaje del grupo, es Querétaro con el 96.50%; es decir, que el valor más bajo esta 1.44% por debajo del promedio nacional.

Para el caso del conjunto de entidades desarrolladas, la tendencia es la misma, valores altos para la IMPM. Los estados que presentan porcentajes inferiores al promedio nacional son: Baja California Norte (96.56%), Chihuahua (95.48%), Coahuila (97.63%), México (95.97%), Nuevo León (97.75%) y Tamaulipas (96.75%).

Todo esto hace constar la importancia que se merece el sector de la IMPM, la influencia en la economía y el motor que pueda ayudar a México a enfretar una apertura de mercado, en simbiosis con la industria de mayor tamaño.

Pero será conveniente seguir haciendo observaciones al interior del grupo de la IMPM. El número de establecimientos microindustriales predomina en todas las regiones; para entidades atrasadas, con 86.97% y para entidades intermedias y desarrolladas el 83.84% y 76.75% respectivamente. Estados como

Chihuahua, Coahuila, Guanajuato, Jalisco, Tamaulipas y Veracruz, entidades desarrolladas presentan porcentajes por arriba del promedio nacional (78.63%). Para entidades intermedias unicamente tres estados (Durango, Querétaro e Hidalgo) aportan ligeramente menos al promedio nacional y por último, como un caso excepcional, Tlaxcala y México dan los valores más bajos en este renglón, menos del 69%, el primero, un estado relativamente atrasado y el segundo un estado desarrollado.

Por su parte la pequeña empresa, presenta valores irregulares en el grupo de estados relativamente atrasados; en entidades intermedias presenta una mayor regularidad pero aún sin embargo hay estados donde el promedio es significativamente menor, como es el caso de Chiapas, Guerrero, Michoacán y Oaxaca, que aportan menos de 9% por 16.48% del porcentaje nacional. En las entidades desarrolladas tienen un promedio, el sector, similar al promedio nacional, 17.99% y 16.48% respectivamente.

La mediana Industria, en el sector de entidades atrasadas presenta un valor tan alto como el 7.91% para Tlaxcala, y un valor bajo para Nayarit del 0.72%. En términos generales, hay un 2.02% que aporta el sector por el 2.83% del total nacional; en entidades intermedias, el total del sector es de 2.27% y en entidades desarrolladas del 3.03%.

Sin dejar fuera del comentario a la gran industria, ésta llega a tomar un valor del 4.92% para Chihuahua, como el 4.30% para una entidad atrasada (Tlaxcala). Y la mayor concentración industrial lo tiene el estado de México con 457 empresas grandes que significan el 4.03%, seguido por el Distrito Federal con 438 industrias, representando el 1.79% del conjunto de entidades desarrolladas, por su parte, Jalisco presenta mayor número de microindustrias.

Cuadro 10A

ESTRUCTURA REGIONAL DEL NUMERO DE INDUSTRIAS SEGUN ESTRATOS,
1991.
(ENTIDADES ATRASADAS)

	MICROINDUSTRIA	PEQUEÑA INDUSTRIA	MEDIANA INDUSTRIA	INPM	GRAN INDUSTRIA	TOTAL	
	INDUSTRIA I ^a	INDUSTRIA I ^a	INDUSTRIA I ^a	INDUSTRIA Ia/	INDUSTRIA I ^a	INDUSTRIA	I ^a
REP. MEXICANA	94,527-78.63 ^a	19,817-16.48 ^a	3,397- 2.83 ^a	117,741-97.94 ^a	2,479- 2.06 ^a	120,220	100.00
ENT. ATRASADAS	4,900-86.97 ^a	566-10.05 ^a	114- 2.02 ^a	5,580-99.04 ^a	54- 0.96 ^a	5,634	4.69
Yucatán	892-91.77	66- 6.79	7- 0.72	965-99.28	7- 0.72	972	0.81
Tabasco	823-90.14	74- 8.10	8- 0.88	905-99.12	8- 0.88	913	0.76
Tlaxcala	491-68.10	142-19.69	57- 7.91	690-95.70	31- 4.30	721	0.60
Zacatecas	652-91.19	50- 6.99	11- 1.54	713-99.72	2- 0.28	715	0.60
Campeche	588-87.11	79-11.70	7- 1.04	674-99.85	1- 0.15	675	0.56
Colima	548-87.82	66-10.52	8- 1.28	622-99.68	2- 0.32	624	0.52
B. California S.	471-89.04	48- 9.07	9- 1.70	528-99.81	1- 0.19	529	0.44
Quintana Roo.	433-89.69	41- 8.46	7- 1.44	483-99.59	2- 0.41	485	0.40

^a porcentaje sobre el número de industrias de la entidad excepto en los casos indicados.

^b porcentaje sobre el número de industrias del total nacional.

^c porcentaje sobre el número de industrias del grupo de entidades respectivo.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional - SECOFI.

Cuadro 10B

ESTRUCTURA REGIONAL DEL NUMERO DE INDUSTRIAS SEGUN ESTRATOS,
1991.

(ENTIDADES INTERMEDIAS)

	MICROINDUSTRIA	PEQUEÑA INDUSTRIA	MEDIANA INDUSTRIA	INPM	GRAN INDUSTRIA	TOTAL	
	INDUSTRIA 2 ^a	INDUSTRIA 1 ^a	INDUSTRIA 1 ^a	INDUSTRIA 1a/	INDUSTRIA 2 ^a	INDUSTRIA 1 ^a	1 ^a
REP. MEXICANA	94,527-78.63 ^a	19,817-16.48 ^b	3,397- 2.83 ^b	117,741-97.94 ^b	2,479- 2.06 ^b	120,220	100.00
ENT. INTERMEDIAS	20,913-83.48 ^a	3,144-12.53 ^a	569- 2.27 ^a	24,626-98.30 ^a	427- 1.70 ^a	25,053	20.84
Michoacán	2,444-88.93	264- 8.88	41- 1.38	2,949-99.19	24- 0.81	2,973	2.47
Sinaloa	2,432-86.83	304-10.92	40- 1.43	2,778-99.18	23- 0.82	2,801	2.33
Sonora	2,320-83.33	337-12.11	63- 2.26	2,720-97.70	64- 2.30	2,784	2.32
San Luis Potosí	1,781-80.04	324-14.56	66- 2.97	2,171-97.57	54- 2.43	2,225	1.85
Durango	1,367-74.37	339-18.44	85- 4.63	1,791-97.44	47- 2.56	1,838	1.53
Aguascalientes	1,446-79.10	288-15.76	56- 3.06	1,790-97.92	38- 2.08	1,828	1.52
Yucatán	1,440-81.17	276-15.33	30- 1.70	1,746-98.42	28- 1.58	1,774	1.48
Querétaro	1,326-75.99	290-16.61	68- 3.90	1,684-96.50	61- 3.50	1,745	1.45
Hidalgo	1,349-78.38	284-16.62	50- 2.91	1,685-97.91	36- 2.09	1,721	1.43
Guerrero	1,411-93.82	76- 5.05	12- 0.80	1,499-99.67	5- 0.33	1,504	1.25
Morales	1,104-82.08	180-13.38	37- 2.75	1,321-98.21	24- 1.79	1,345	1.12
Chiapas	1,183-91.35	92- 7.10	13- 1.00	1,288-99.46	7- 0.54	1,295	1.08
Oaxaca	1,110-90.98	86- 7.05	8- 0.64	1,204-98.69	16- 1.31	1,220	1.01

^a porcentaje sobre el número de industrias de la entidad excepto en los casos indicados.

^b porcentaje sobre el número de industrias del total nacional.

^c porcentaje sobre el número de industrias del grupo de entidades respectivo.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional - SECOFI.

Cuadro 10C

**ESTRUCTURA REGIONAL DEL NUMERO DE INDUSTRIAS SEGUN ESTRATOS,
1991.
(ENTIDADES DESARROLLADAS)**

	MICROINDUSTRIA	PEQUEÑA INDUSTRIA	MEDIANA INDUSTRIA	IMPM	GRAN INDUSTRIA	TOTAL	
	INDUSTRIA % ^a	INDUSTRIA % ^a	INDUSTRIA % ^a	INDUSTRIA % ^a	INDUSTRIA % ^a	INDUSTRIA % ^a	INDUSTRIA % ^a
REP. MEXICANA	94,527-78.63 ^b	19,817-16.48 ^b	3,397- 2.83 ^b	117,741-97.94 ^b	2,479- 2.06 ^b	120,220	100.00
ENTIDADES DESARROLLADAS	69,714-76.75 ^c	16,107-17.99 ^c	2,714- 3.03 ^c	87,535-97.77 ^c	1,998- 2.23 ^c	89,533	74.47
Distrito Federal	18,271-74.85	5,013-20.54	688- 2.82	23,972-98.21	438- 1.79	24,410	20.30
Jalisco	10,774-80.36	2,228-16.62	253- 1.89	13,255-98.87	152- 1.13	13,407	11.15
México	7,757-68.41	2,510-22.14	614- 5.42	10,881-95.97	457- 4.03	11,338	9.43
Nuevo León	6,896-76.18	1,665-18.39	288- 3.18	8,849-97.75	204- 2.25	9,053	7.53
Guanajuato	6,738-80.81	1,339-16.06	175- 2.10	8,252-98.97	86- 1.03	8,338	6.93
Puebla	3,081-73.20	883-20.98	172- 4.09	4,136-98.27	73- 1.73	4,209	3.50
Veracruz	3,464-86.84	408-10.23	46- 1.15	3,918-98.22	71- 1.78	3,989	3.31
B. California N.	2,937-74.28	704-17.80	177- 4.48	3,818-96.56	136- 3.44	3,954	3.28
Coahuila	3,103-80.87	550-14.34	93- 2.42	3,746-97.63	91- 2.37	3,837	3.19
Chihuahua	2,969-79.45	468-12.52	116- 3.11	3,553-95.08	184- 4.92	3,737	3.10
Tamaulipas	2,724-83.53	339-10.40	92- 2.82	3,155-96.75	106- 3.25	3,261	2.71

^a porcentaje sobre el número de industrias de la entidad excepto en los casos indicados.

^b porcentaje sobre el número de industrias del total nacional.

^c porcentaje sobre el número de industrias del grupo de entidades respectivo.

FUENTE: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional - SECODI.

Con el fin de evitar confusiones, haremos un análisis por cada sector industrial, para obtener nuevas conclusiones. En los cuadros siguientes, se tomaron los cinco primeros estados con el mayor número de empresas de cada subdivisión industrial, el porcentaje que lo acompaña representa, como el cien por ciento, el total de ese sector y no el de los cinco primeros.

Se observa entonces, que las cinco primeras entidades de cada subdivisión industrial son del conjunto de entidades desarrolladas. (Chihuahua, Distrito Federal, Jalisco, México y Nuevo León). Por su parte el Distrito Federal ocupa el primer lugar para la IMPM y no así para la industria mayor, que domina el Estado de México.

Los estados de Guanajuato, Jalisco, México, Nuevo León y el propio Distrito Federal dominan las cuatro subdivisiones industriales, mientras que el Estado de Guanajuato es desplazado por el Estado de Chihuahua en el renglón de la industria grande.

En conjunto, las cinco entidades que conforman este bloque aportan el 53% para la microindustria, el 64% a la pequeña industria, mientras que el 59% y 52% corresponden a la industria mediana y grande.

Cuadro 11

MICROINDUSTRIAS POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	ESTABLECIMIENTOS	%
1. DISTRITO FEDERAL	18,271	19.33
2. JALISCO	10,774	11.40
3. MEXICO	7,757	8.21
4. NUEVO LEON	6,896	7.30
5. GUANAJUATO	6,738	7.13
SUBTOTAL	50,436	53.37
RESTO DE ENTIDADES	44,091	42.63
TOTAL NACIONAL	94,527	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de desarrollo Regional, con información del IMSS.

Cuadro 12

INDUSTRIA PEQUEÑA POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	ESTABLECIMIENTOS	%
1. DISTRITO FEDERAL	5,013	25.30
2. MEXICO	2,510	12.67
3. JALISCO	2,228	11.24
4. NUEVO LEON	1,665	8.40
5. GUANAJUATO	1,339	6.76
SUBTOTAL	12,755	64.37
RESTO DE ENTIDADES	7,062	35.63
TOTAL NACIONAL	19,817	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de desarrollo Regional, con información del IMSS.

Cuadro 13

INDUSTRIA MEDIANA POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	ESTABLECIMIENTOS	%
1. DISTRITO FEDERAL	688	20.25
2. MEXICO	614	18.07
3. NUEVO LEON	288	8.48
4. JALISCO	253	7.45
5. GUANAJUATO	175	5.15
SUBTOTAL	2,018	59.40
RESTO DE ENTIDADES	1,379	40.60
TOTAL NACIONAL	3,397	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de desarrollo Regional, con información del IMSS.

Cuadro 14

INDUSTRIA GRANDE POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERATIVA	ESTABLECIMIENTOS	%
1. MEXICO	457	18.43
2. DISTRITO FEDERAL	438	17.63
3. NUEVO LEON	204	8.23
4. CHIHUAHUA	184	7.42
5. JALISCO	152	6.13
SUBTOTAL	1,435	52.84
RESTO DE ENTIDADES	1,044	47.16
TOTAL NACIONAL	2,479	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de desarrollo Regional, con información del IMSS.

4. ESCALA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA.

De las ramas que conforman el sector manufacturero, destaca la industria alimentaria con el 20.78% del total de establecimientos, seguida por la industria de productos metálicos con 17.08% y la industria de la confección el 10.41%.

De manera individual, la microindustria domina las ramas de alimentos (22.5%), productos metálicos (17.08%) y prendas de vestir (10.07%); la industria pequeña, las ramas de productos metálicos (15.43%), alimentos (14.67%) y prendas de vestir (11.97%); la mediana, en alimentos (12.72%), productos metálicos (11.80%) y prendas de vestir (10.48%); por último, la gran industria domina la maquinaria y aparatos electrónicos (14.28%), la de alimentos (11.60%) y la de productos metálicos (9.76%).

Considerando el sector manufacturero en su conjunto, la estructura productiva muestra una distribución sectorial en donde la producción de bienes de consumo básico absorben gran parte de la actividad industrial, mientras que la producción de ciertos bienes intermedios y de capital se encuentra resagada.

Cuadro 15

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA
ESTABLECIMIENTOS - TOTAL NACIONAL

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO %	PEQUEÑA %	MEDIANA %	GRANDE %	TOTAL %
ALIMENTOS	21,354- 22.59	2,907- 14.67	432- 12.72	294- 11.86	24,987- 20.78
BEBIDAS	898- 0.95	269- 1.36	82- 2.41	141- 5.69	1,390- 1.16
TABACO	21- 0.02	16- 0.08	6- 0.18	8- 0.32	51- 0.04
TEXTIL	1,919- 2.03	869- 4.39	231- 6.80	181- 7.30	3,200- 2.66
PRENDAS DE VESTIR	9,610- 10.07	2,373- 11.97	356- 10.48	177- 7.14	12,516- 10.41
CALZADO Y CUERO	5,084- 5.38	1,316- 6.64	163- 4.80	75- 3.03	6,638- 5.52
PRODUCTOS DE MADERA	2,575- 2.72	542- 2.74	74- 2.18	37- 1.49	3,228- 2.69
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	5,238- 5.24	823- 4.15	112- 3.30	25- 1.01	6,198- 5.16
PAPEL	529- 0.56	264- 1.33	82- 2.41	74- 2.99	949- 0.79
EDITORIAL E IMPRENTA	7,641- 8.08	1,002- 5.06	149- 4.39	67- 2.70	8,859- 7.37
QUIMICA	2,403- 2.54	1,102- 5.56	268- 7.89	207- 8.35	3,980- 3.31
PETROQUIMICA	101- 0.11	60- 0.30	12- 0.35	4- 0.16	177- 0.15
HULE Y PLASTICO	2,743- 2.09	1,409- 7.11	276- 8.12	138- 5.57	4,566- 3.30
MINERALES NO METALICOS	4,950- 5.24	1,019- 5.14	134- 3.94	120- 4.84	6,223- 5.18
METALICA BASICA	956- 1.01	402- 2.03	75- 2.21	54- 2.18	1,487- 1.24
PRODUCTOS METALICOS	16,831- 17.81	3,058- 15.43	401- 11.80	242- 9.76	20,532- 17.08
MAQ. Y EQUIPO NO ELECT.	4,647- 4.92	818- 4.13	121- 3.56	59- 2.38	5,645- 4.70
MAQ. Y APARATOS ELECTES.	1,869- 1.98	686- 3.46	240- 7.07	354- 14.28	3,149- 2.62
EQUIPO DE TRANSPORTE	1,139- 1.20	364- 1.84	87- 2.56	146- 5.89	1,736- 1.44
OTRAS MANUFACTURAS	4,019- 4.25	518- 2.61	96- 2.83	76- 3.07	4,709- 3.32
TOTAL	94,527-100.00	19,817-100.00	3,397-100.00	2,479-100.00	120,220-100.00

FUENTE: Misma cuadro 11. NOTA: % Porcentaje por rama industrial, % por rama ind. en total Mal.

Cuadro 16

PORCENTAJE DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR RAMA DE ACTIVIDAD

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO %	PEQUEÑA %	MEDIANA %	IMPEN %	GRANDE %
ALIMENTOS	85.46	11.63	1.73	98.82	1.18
BEBIDAS	64.61	19.35	5.90	89.86	10.14
TABACO	41.18	31.37	11.76	84.31	15.69
TEXTIL	59.97	27.15	7.22	94.34	5.66
PRENDAS DE VESTIR	76.78	18.96	2.85	98.59	1.41
CALZADO Y CUERO	76.59	19.83	2.45	98.87	1.13
PRODUCTOS DE MADERA	79.77	16.79	2.29	98.85	1.15
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	84.51	13.28	1.81	99.60	0.40
PAPEL	55.74	27.82	8.64	92.20	7.80
EDITORIAL E IMPRENTA	86.25	11.31	1.68	99.24	0.76
QUÍMICA	60.38	27.69	6.73	94.80	5.20
PETROQUÍMICA	57.06	33.90	6.78	97.74	2.26
HULE Y PLÁSTICO	60.07	30.86	6.05	96.98	3.02
MINERALES NO METÁLICOS	79.54	16.38	2.15	98.07	1.93
METÁLICA BÁSICA	64.29	27.04	5.04	96.37	3.63
PRODUCTOS METÁLICOS	81.98	14.89	1.95	98.82	1.18
MAD. Y EQUIPO NO ELECT.	82.32	14.49	2.14	98.95	1.05
MAD. Y APARATOS ELECTCS.	59.35	21.79	7.62	88.76	11.24
EQUIPO DE TRANSPORTE	65.61	20.97	5.01	91.59	8.41
OTRAS MANUFACTURAS	85.33	11.00	2.04	98.39	1.61

FUENTE: Misma cuadro 10.

Cuadro 17

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA
PERSONAL OCUPADO - TOTAL NACIONAL

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO	%	PEQUEÑA	%	MEDIANA	%	GRANDE	%	TOTAL	%
ALIMENTOS	77,689-	19.79	107,216-	14.46	66,520-	12.55	188,792-	11.18	440,217-	13.13
BEBIDAS	4,217-	1.07	10,861-	1.47	13,999-	2.64	104,719-	6.20	133,791-	3.99
TABACO	97-	0.02	569-	0.08	913-	0.17	5,656-	0.33	7,235-	0.22
TEXTIL	9,821-	2.50	35,934-	4.85	37,088-	7.00	95,007-	5.63	177,850-	5.30
PRENDAS DE VESTIR	41,748-	10.63	88,748-	11.97	53,298-	10.06	97,792-	5.79	281,586-	8.40
CALZADO Y CUERO	23,479-	5.98	48,837-	6.59	25,307-	4.78	43,674-	2.59	141,297-	4.21
PRODUCTOS DE MADERA	10,914-	2.78	19,760-	2.67	11,873-	2.24	15,517-	0.92	58,064-	1.73
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	20,109-	5.12	28,701-	3.87	16,742-	3.16	13,791-	0.82	79,343-	2.37
PAPEL	3,017-	0.77	10,523-	1.42	12,841-	2.42	45,007-	2.66	71,388-	2.13
EDITORIAL E IMPRENTA	30,289-	7.72	35,685-	4.81	22,770-	4.30	28,546-	1.69	117,290-	3.50
QUIMICA	12,928-	3.29	44,967-	6.07	43,591-	8.23	128,076-	7.58	229,562-	6.85
PETROQUIMICA	607-	0.15	2,130-	0.29	1,640-	0.31	5,382-	0.32	9,759-	0.29
HULE Y PLASTICO	14,866-	3.79	54,630-	7.37	41,759-	7.88	73,610-	4.36	184,865-	5.21
MINERALES NO METALICOS	21,037-	5.36	36,399-	4.94	20,216-	3.82	79,050-	4.68	156,902-	4.68
METALICA BASICA	5,084-	1.30	14,970-	2.02	11,715-	2.21	66,365-	3.93	98,134-	2.93
PRODUCTOS METALICOS	69,226-	17.63	109,993-	14.84	63,468-	11.98	133,204-	7.89	375,891-	11.21
MAG. Y EQUIPO NO ELECT.	18,626-	4.74	29,145-	3.93	18,051-	3.41	28,168-	1.63	94,010-	2.80
MAG. Y APARATOS ELECTCS.	9,153-	2.33	27,340-	3.69	38,770-	7.32	315,396-	18.67	390,659-	11.65
EQUIPO DE TRANSPORTE	5,610-	1.43	14,452-	1.95	13,703-	2.59	175,609-	10.40	209,374-	6.25
OTRAS MANUFACTURAS	14,038-	3.58	20,219-	2.73	15,632-	2.95	45,559-	2.70	95,448-	2.85
TOTAL	392,535-	100.00	741,299-	100.00	529,891-	100.00	1,688,920-	100.00	3,352,665-	100.00

FUENTE: Misaá cuadro 11. NOTAS: % Porcentaje por rama industrial, % por rama ind. en total Nal.

Cuadro 18

PORCENTAJE DEL NUMERO DE PERSONAL OCUPADO POR RAMA DE ACTIVIDAD

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO %	PEQUEÑA %	MEDIANA %	IMP %	GRANDE %
ALIMENTOS	17.65	24.35	15.11	57.11	42.89
BEBIDAS	3.15	8.12	10.46	21.73	78.27
TABACO	1.34	7.86	12.62	21.82	78.18
TEXTIL	5.52	20.21	20.85	46.58	53.42
PRENDAS DE VESTIR	14.82	31.52	18.93	65.27	34.73
CALZADO Y CUERO	16.62	34.56	17.91	69.09	30.91
PRODUCTOS DE MADERA	18.80	34.03	20.45	73.28	26.72
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	25.35	36.17	21.10	82.62	17.38
PAPEL	4.23	14.74	17.99	36.96	63.04
EDITORIAL E IMPRENTA	25.82	30.43	19.41	75.66	24.34
QUIMICA	5.63	19.59	18.99	44.21	55.79
PETROQUIMICA	6.62	21.83	16.80	44.85	55.15
GUMI Y PLASTICO	8.04	29.55	22.59	60.18	39.82
MINERALES NO METALICOS	13.41	23.33	12.88	49.62	50.38
METALICA BASICA	5.18	15.25	11.94	32.37	67.63
PRODUCTOS METALICOS	18.42	29.26	16.88	64.56	34.44
MAD. Y EQUIPO NO ELECT.	19.81	31.03	19.20	71.04	28.96
MAD. Y APARATOS ELECTCS.	2.34	7.00	9.92	19.26	80.74
EQUIPO DE TRANSPORTE	2.68	6.90	6.55	16.13	83.87
OTRAS MANUFACTURAS	14.71	21.18	16.38	52.27	47.73

FUENTE: Muestra cuadro 10.

B. INDICADORES ECONOMICOS.

La estructura industrial del País está compuesta, principalmente, por pequeñas y medianas industrias. Actualmente el número de establecimientos fabriles manufactureros, que pertenecen a este estrato, ascienden a más de 115 mil unidades productivas, que en su conjunto, representan el 98% de las empresas transformadoras del País.

Este sector se caracteriza por tener un importante efecto de arrastre en el quehacer económico de México, toda vez que absorbe la mitad del personal ocupado y aporta el 43% de la producción industrial.

Asimismo, este subsector ha contribuido significativamente al proceso de industrialización del País gracias a sus características y ventajas, entre las que destacan: amplia flexibilidad operativa y adaptabilidad a condiciones regionales; prevalecer en ramas agroindustriales, productoras de bienes de consumo básico y en la industria metal-mecánica; requerir de menor tiempo para la maduración de sus proyectos; generar empleos con menor inversión por unidad de capital; ocupar de forma intensiva mano de obra -contribuye eficazmente a su adiestramiento-; utilizar en mayor grado

recursos naturales, y aprovechar el ahorro familiar.¹

De hecho, este tipo de empresas representan un alto potencial que debe ser aprovechado y, por lo tanto, es necesario otorgarle condiciones propicias para su expansión y mantenimiento en la planta productiva nacional.

En momentos como en los actuales, en los que enfrentamos la apertura comercial y un acuerdo trilateral con Estados Unidos y Canadá, las oportunidades de prevalecer en el mercado interno, son menores; es imprescindible fortalecer nuestras cadenas productivas y ser más competitivos.

Las industrias medianas y pequeñas se caracterizan por ser demandantes y proveedores de insumos nacionales; son, en buena medida, uno de los ejes motores de la actividad fabril en su conjunto y soporte del crecimiento interno.

Hasta ahora este tipo de empresas ha logrado sortear los efectos de la crisis y la creciente competitividad de los productos provenientes del exterior, así como la propia escasez y carestía del financiamiento, la excesiva regulación administrativa y la carga fiscal, por mencionar algunos. Ello comprueba su capacidad y flexibilidad de adaptación, así como su tenacidad para buscar nuevas formas de integración, a fin de

¹Nacional Financiera. "Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985". México, 1985. p. 1.

mantenerse en el mercado.

De hecho, las unidades productivas de mayor tamaño se caracterizan por generar un importante valor agregado, el uso intensivo de su mano de obra y utilizar aproximadamente el 50% de su capacidad instalada.

Para la realización de este estudio económico, se tomó como información básica, una encuesta realizada en 1985 por Nacional Financiera, la Secretaría de Programación y Presupuesto-INEGI; por tener datos interesantes al respecto.

"La Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985", contiene la información de 20,293 empresas industriales, de las cuales 30.9% corresponden al estrato de microindustria, el 51.5% se define como pequeña industria, el 8.6% a mediana y no estratificada. En conjunto, el subsector industrial pequeño y mediano entrevistado significó el 91% del total de la Encuesta.

Las 20,293 industrias incorporadas en la base de datos, representaba el 22.4% del total de establecimientos (84,902) que la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña de la SECOFI reportó a diciembre de 1985.

1. VALOR DE LOS ACTIVOS.

Los datos cuantitativos que se captaron a través de la encuesta son de gran relevancia, en virtud de que permite

calcular la participación de estas industrias en la producción nacional, medir sus niveles de eficiencia productiva y evaluar su grado de adecuación a las condiciones económicas del País.

Con la finalidad de facilitar el análisis de la información, los datos que fueron expresados en pesos corrientes de diciembre de 1984 (en el trabajo antes mencionado), se actualizaron a pesos corrientes a diciembre de 1991.

De esta forma se obtiene que el valor bruto de la producción que generó en promedio, durante 1984, cada una de las empresas objeto de la muestra, es de 164.8 millones de pesos. Esta cifra a valor presente sería de aproximadamente 3,700.2 millones de pesos, teniendo como base el Índice Nacional de Precios Productor a 1991.

A nivel de estrato se tiene que, una mediana industria produjo bienes y manufacturas cuyo valor equivale 5.3 veces del que obtiene una pequeña industria. Esta, a su vez, produce bienes cuyo valor equivale a 5.9 veces del que genera una microindustria.

El valor agregado que el total de las factorías encuestadas generaron durante 1984 fue, en promedio por empresa, de 72.6 millones de pesos. (1,630.1 millones de pesos a 1991).

De esta cifra se establece que el valor agregado representa el 44.1% del valor bruto de la producción, en

promedio por empresa.

Cada una de las empresas observadas, requirió de una inversión total promedio de 2,308.1 millones de pesos para el desarrollo de su actividad productiva. En este sentido, se puede apreciar que los activos totales promedio por empresa, se comportan en relación directa al tamaño de la industria.

Resulta interesante observar que la intensidad de estas inversiones muestra un comportamiento distinto, según el estrato industrial que se analice. De esta forma tenemos que una microindustria, por cada peso invertido, 84 centavos están canalizados en activos fijos. En una pequeña industria, la inversión fija es de 69 centavos por cada peso de inversión total. Para el caso de una mediana industria, los datos señalan que la inversión de activos fijos representa 61 centavos de cada peso invertido.

En cuanto a la productividad de la inversión, se tiene que, en promedio general, cada una de las factorías genera por cada peso invertido 71 centavos de valor agregado. Por tamaño de industria, éste índice se comporta así: tanto en la microindustria como en la pequeña industria, cada peso del activo total genera 73 centavos del valor agregado, mientras que la mediana industria sólo genera 56 centavos.

Cuadro 19

CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE LAS EMPRESAS A NIVEL
DE TAMAÑO INDUSTRIAL
(PROMEDIO DE EMPRESAS)

INDUSTRIA POR TAMAÑO	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION	VALOR AGREGADO	ACTIVO TOTAL	ACTIVOS FIJOS	VENTAS	REMUNERACIONES ISONAL	PORCENTAJE DEL APROVECHAMIENTO	DIAS-HORA DE TRABAJO
	MILES DE PESOS A 1991					IPADO	ICAPACIDAD INSTALADA	ODS
PROMEDIO POR ESTRATO								
MINIMO	362,900	139,947	221,180	185,615	270,508	89,204	9	60
PEQUEÑA	2,151,223	770,953	1,226,874	820,596	1,130,825	351,315	34	52
MEDIANA	11,504,751	4,036,967	7,224,465	4,446,389	10,234,048	1,627,585	131	39
GRANDE	44,969,818	26,301,111	29,669,891	11,403,018	45,053,386	4,147,389	248	32
PROMEDIO POR EMPRESA	3,699,438	1,630,594	2,308,413	1,246,565	3,358,743	492,518	41	52

NOTA: Datos actualizados teniendo como base el Índice Nacional de Precios Productor.

FUENTE: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985.
Nacional Financiera-SPP.

Cuadro 20

PRINCIPALES INDICADORES DE OPERACION
DE LA INDUSTRIA SEGUN SU TAMAÑO

INDICADOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	PROMEDIO
VALOR AGREGADO/ ACTIVO TOTAL	0.63	0.63	0.56	0.89	0.71
VENTAS/ ACTIVO TOTAL	1.22	1.49	1.42	1.52	1.46
ACTIVO FIJO/ ACTIVO TOTAL	0.84	0.67	0.62	0.39	0.54
VALOR AGREGADO/ VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION	0.39	0.36	0.35	0.58	0.44
REMUNERACIONES/ VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION	0.25	0.16	0.14	0.09	0.13
% DE APROVECHA- MIENTO DE LA CA- PACIDAD INSTALADA	60	52	39	32	52

FUENTE: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985.
Nacional Financiera-SPP.

Otros de los aspectos económicos sobresalientes es el relativo a las ventas anuales que realizan las empresas. En promedio, cada factoría vendió durante el año de 1984, \$ 149.6 millones, que a valor presente significan, según el Índice Nacional de Precios, \$ 2,188.4 millones.

A nivel de estrato de empresa, se aprecia la concordancia resultante entre las ventas anuales realizadas por las empresas y el criterio de estratificación utilizado. Como ejemplo, se tiene que la microindustria es aquella que emplea hasta 15 trabajadores y realiza ventas anuales inferiores a los 489 millones de pesos.

Sobre el grado de eficiencia con el que operan los negocios entrevistados, en promedio manifestaron estar aprovechando el 52% de su capacidad instalada. Al analizar esta variable por tamaño de industria, se tiene que la microindustria manifestó aprovechar el 60% de su capacidad instalada, en la pequeña industria el índice alcanza el 52% y en la mediana industria sólo se utiliza el 39% de la capacidad disponible.

Por lo que se refiere a las características de la fuerza de trabajo que emplean las unidades, los datos obtenidos en la muestra confirman el uso intensivo de la mano de obra que requieren en su proceso productivo. En promedio cada empresa emplea 41 trabajadores. La importancia del factor trabajo se puede analizar en el siguiente cuadro.

Cuadro 21

PRINCIPALES INDICADORES DEL FACTOR TRABAJO
EN LA INDUSTRIA SEGUN SU TAMAÑO
(MILES DE PESOS CORRIENTES DE 1991)

INDICADOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	PROMEDIO
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION/ TRABAJADOR	40,325	63,271	87,812	181,327	90,214
VALOR AGREGADO/ TRABAJADOR	15,560	22,677	30,827	106,043	39,768
ACTIVO TOTAL/ TRABAJADOR	24,586	36,081	55,143	119,627	56,311
ACTIVO FIJO/ TRABAJADOR	20,634	24,136	33,948	45,982	30,401
REMUNERACIONES/ TRABAJADOR	9,902	10,328	12,416	16,727	12,012

NOTA: Datos actualizados teniendo como base el Índice Nacional de Precios Productor.

FUENTE: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985.
Nacional Financiera-SPP.

Cada uno de los operarios, gracias a su esfuerzo, generó para 1991, un valor agregado equivalente del orden de los 40 millones.

Por otra parte, la inversión requerida por estas plantas manufactureras para emplear a un trabajador fue aproximadamente de 56 millones de pesos. A este respecto, en los distintos estratos los requerimientos del capital fueron de diversa magnitud. Por ejemplo, en la microindustria una plaza laboral demandó una inversión promedio de 24.5 millones de pesos, para la pequeña industria la relación capital/empleo ascendió a 36.0 millones de pesos y en la mediana industria el indicador fue de 55.1 millones.

Las remuneraciones pagadas a los trabajadores, en valor equivalente, para 1991, en cada una de las empresas encuestadas equivalieron en promedio, a 13 centavos de cada peso del valor de las manufacturas producidas. En este sentido, conviene señalar que este indicador fluctúa significativamente según el tamaño de la industria. Para una microindustria, dichos pagos representaron un 24.6% del valor de su producción, mientras que para una industria grande, las remuneraciones significaron sólo el 9.2%.

2. ANALISIS AL ACTIVO TOTAL.

De acuerdo a los objetivos planteados en la realización de este estudio, la información obtenida permite estudiar la participación de este segmento industrial en la estructura productiva nacional y en la información del capital fijo. Para ello los datos relativos al comportamiento de los activos son primordiales.

Conviene reiterar antes de presentar el análisis de las cifras, que la información de índole cuantitativa, al igual que en el punto anterior, se presenta en forma promediada por empresa.

La importancia de los recursos invertidos por las empresas entrevistadas se da en el análisis de su intensidad. Los resultados de la muestra, considerando el subsector industrial pequeño y mediano, indica que en promedio, cada una de las factorías -al 31 de diciembre de 1991- tiene una inversión total del orden de los 1,454.9 millones de pesos.

De estos recursos, y por cada empresa en promedio, 949.7 millones de pesos se hayan invertidos en bienes de producción y activos fijos. Así tenemos que por cada peso invertido, 65 centavos están concentrados en activos fijos.

Las características de las inversiones realizadas por estas empresas se pueden apreciar en la estructura de sus

activos fijos. Como se señaló anteriormente, ésta variable se manejó bajo el criterio del valor a costo de reposición, es decir a costo de mercado, al 31 de diciembre de 1991.

Al observar los resultados por estrato, se puede apreciar que la microindustria posee activos fijos en promedio del orden de los 186.3 millones; en la empresa pequeña los recursos ascienden a 819.5 millones y en la mediana alcanzan los 4,445.6 millones. (Ver el siguiente cuadro)

Cuadro 22

VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS A COSTO DE REPOSICION
 POR TAMAÑO DE INDUSTRIA
 (PROMEDIO POR EMPRESA)

INDUSTRIA POR TAMAÑO	ACTIVOS TOTALES	ACTIVOS FIJOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991.							
		TOTAL	MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION	EDIFICIO E INSTALACIONES FIJAS	MOBILIARIO DE OFICINA	EQUIPO DE TRANSPORTE	OTROS ACTIVOS FIJOS	TERRENOS	
M I L E S D E P E S O S									

PROMEDIO
POR ESTRATO

MICRO	221,180	185,615	117,539	25,371	7,320	20,499	5,344	9,565
PEQUEÑA	1,226,874	820,596	528,106	97,848	32,915	81,270	35,834	44,591
MEDIANA	7,224,465	4,446,389	2,760,136	702,562	146,278	315,099	216,914	305,421
GRANDE	29,669,891	11,403,018	5,546,182	2,468,051	591,191	903,782	698,768	1,265,043
PROMEDIO POR EMPRESA	2,308,413	1,246,565	741,630	196,909	48,812	106,223	61,295	91,696

NOTA: Datos actualizados teniendo como base el Índice Nacional de Precios Productor.

FUENTE: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985.
 Nacional Financiera-SPP.

3. PRODUCCION MANUFACTURERA, PRODUCTO INTERNO BRUTO Y VALOR AGREGADO.

En cuanto a la producción industrial manufacturera, más de 115 mil unidades del subsector, (IMPM) tienen la capacidad que les permite generar el 43% de la producción manufacturera nacional, que equivale al 10% del producto interno bruto (PIB), es decir el 44% del total del PIB manufacturero, de acuerdo a información de la Confederación de Cámaras Industriales y el Departamento de Estudios Económicos de Banamex.

Al no existir información desglosada de la producción manufacturera, y al coincidir el 43% de la producción con datos del censo industrial de 1975, equivalentes para cada subdivisión industrial, se consideró oportuno tomar como una proyección estos datos. Así pues, la microindustria de acuerdo a esto contribuye con el 5.8% de la producción manufacturera total nacional, por su parte, la pequeña y mediana con el 17.7% y el 9.1% respectivamente.

En cuanto al valor agregado, la microindustria aporta el 4.7%, mientras que la pequeña y mediana suman el 23.5% y el 71.8% para la industria grande. Al margen bruto, el 18.7% para la microindustria y el 14.1% para la pequeña y mediana industria, por el 22% para la de mayor tamaño.

Cuadro 23

INDUSTRIA MANUFACTURERA

ESTRATO	% EN EL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS ¹	PRODUCCION MANUFACTURERA ²	% DEL VALOR AGREGADO ³	MARGEN BRUTO (%) ⁴	% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO ⁵
MICRO	78.63	5.8	4.7	18.7	2.3
PEQUEÑA	16.48	17.7	(23.5) ^{6/}	(14.1) ^{6/}	(7.7) ^{6/}
MEDIANA	2.83	19.1	(23.5) ^{6/}	(14.1) ^{6/}	(7.7) ^{6/}
INPM	97.94	42.6	28.2	32.8	10.0
GRANDE	2.06	57.4	71.8	22.0	12.5
TOTAL	100.00	100.0	100.0	19.6	22.5

NOTA: ^{6/} Incluye la suma de la pequeña y mediana industria, información desglosada no disponible.

FUENTE: Recopilación propia con datos:

¹ Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional-SECOFI.

² Censo Industrial de 1975.

³ Departamento de Estudios Económicos de Banamex.

⁴ Centro de Estudios Industriales de la CONCARIM y Colegio Nacional de Economistas A.C.

CAPITULO V

**"IMPACTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
ANTE LA EVENTUAL FIRMA DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO".**

A) GLOBALIZACION INDUSTRIAL.

- 1. GENERALIDADES.**
- 2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO E INDUSTRIA.**
- 3. ESPECTATIVAS DIRECTAS PARA LA PEQUEÑA Y
MEDIANA INDUSTRIA.**

A) GLOBALIZACION INDUSTRIAL.

1. GENERALIDADES.

El regionalismo, a través de la integración de economías, es ya una de las características de finales de este siglo. Los casos de países europeos y asiáticos, y el tratado de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, ya en puerta, son los eventos más representativos de este movimiento.

Con una industria mexicana, profundamente heterogénea; junto a las grandes empresas transnacionales, nacionales y estatales, coexisten una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas. Este tipo de empresas pueden formar un tejido industrial sólido y competitivo, de acuerdo con los procesos globalizadores de la producción.

Acorde con esto, es conveniente aclarar ciertos conceptos que se trataran en este capítulo:

a) Acuerdo o Tratado o Zona de Libre Comercio:¹

Son los acuerdos que realizan dos o más naciones entre las cuales se eliminan los impuestos a la importación y aranceles y se reducen las demás prácticas y regulaciones

¹Revista Industria. "Glosario de términos relativos al tratado de libre comercio". n.23, v.3, México, CONCAMIN, enero de 1991, p. 21-22.

restrictivas al comercio exterior a las que se denominan barreras no arancelarias.

La eliminación de los aranceles y la reducción de barreras no arancelarias debe comprender parte esencial o sustancial del intercambio comercial entre las naciones suscriptoras, entendiéndose por esencial o sustancial el 80% del intercambio comercial recíproco.

Al finalizar el plazo de instrumentación del acuerdo o tratado, el cual también es objeto de negociación, queda conformado una zona de libre comercio entre las naciones suscriptoras.

b) Anexos:²

Son las partes de los acuerdos o tratados que contienen los compromisos específicos de las partes contratantes o constituyen parte integral de los acuerdos.

Los anexos pueden referirse, entre otras cosas, a las condiciones comerciales, reglas de origen, subsidios a la exportación, entre otros.

c) Arancel:³

El arancel es un impuesto a la importación y su

²Id.

³Id.

objetivo primario es generar captación fiscal. Las formas en las que se determina este impuesto son:

- Ad-Valorem.
- Especifico.
- Combinado.
- Alternativo.

Sin embargo, el arancel también puede utilizarse como instrumento de la política comercial a fin de desestimular la importación, encareciendo las mercancías de origen extranjero, constituyéndose entonces en una barrera arancelaria.

d) Barreras arancelarias:⁴

Son las relativas a los aranceles o impuestos de importación. Existe una barrera arancelaria, cuando se impone el arancel como un instrumento de política comercial, con el propósito de desestimular la realización de importaciones, ya sea incrementando el monto del impuesto o manipulando su base de cálculo, con el propósito de encarecer las mercancías de importación.

e) Barreras no arancelarias:⁵

Son todas aquellas normas jurídicas, prácticas administrativas y medidas gubernamentales, no relativas a los

⁴Id.
⁵Id.

aranceles, que tienen como propósito dilatar, obstruir o impedir la importación y su libre flujo.

Las principales barreras no arancelarias son:

1) Restricciones Cuantitativas.

- Licencias y permisos de importación.
- Cuotas o cupos.

2) Prohibición a la Importación.

- Embargo.
- Boicot.

3) Barreras Monetarias.

- Control de Cambio.
- Depósitos previos.
- Venta de divisas a tipo de cambio preferencial.

4) Restricciones Sanitarias.

- Restricciones sanitarias.
- Restricciones fitosanitarias.

5) Procedimientos y Trámites Aduaneros.

- Sistema de valorización.
- Clasificación tarifaria.
- Requerimientos de documentación.

- 6) Barreras Técnicas.
 - Normas de cámara.
 - Reglamentos de seguridad.
 - Técnicas.
- 7) Medidas Antidumping.
 - Derechos compensatorios.

f) Reglas de Origen*

Las Normas o Reglas de Origen son el conjunto de características y requerimientos técnicos de los productos, establecidos por un Tratado Comercial, para determinar y certificar el origen de los productos en el mercado del comercio internacional y así aplicarles las discriminaciones que les correspondan en forma de aranceles o protecciones no arancelarias de acuerdo con su origen.

Las normas de origen se proponen:

- 1) Fomentar la utilización plena de los recursos económicos de las naciones pertenecientes al esquema comercial en cuestión y la combinación y aprovechamiento de las ventajas comparativas regionales.

*Revista Industria. "Un asunto candente en el TLC... Las normas de origen". n.31, v.4, México, CONCAMIN, septiembre de 1991, p. 20-21.

2) Favorece la integración de cadenas productivas a nivel regional, que permitan incrementar la productividad y la competitividad internacional de los diversos sectores industriales de los países de la región.

3) Proteger a los sectores económicos regionales de la competencia extrazonal, favoreciendo el aprovechamiento de economías de escala a nivel regional.

Estas son algunas definiciones importantes de una manera somera ya que nuestra intención no es un estudio en sí del TLC, sino de las perspectivas de las pequeñas y medianas industrias ante la globalización comercial.

La firma de un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (TLC) implicaría la creación de la mayor zona comercial del mundo, ya que contaría con más de 360 millones de habitantes y constituiría un polo de atracción para el resto de los países.

2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO E INDUSTRIA.

La industria manufacturera, en la que predominan las empresas privadas nacionales, grandes y pequeñas empresas, compartiendo el liderazgo, en ocasiones, con filiales de empresas extranjeras se ven expuestas a cambios externos y a cambios internos (según Micheal Allsopp, autor de "La Pequeña y Mediana Empresa: Su gestión ante la competencia". Barcelona,

1980.).

a) Cambios externos.

1. Cambios en el grado de seguridad industrial.
2. Cambios en la economía internacional que incluya el surgimiento de nuevos países y la formación de nuevas alianzas o bloques comerciales.
3. Cambios en la disponibilidad y costos de los recursos, por ejemplo, importantes incrementos de rentas.
4. Cambios o modificaciones en las leyes nacionales e internacionales, actitudes y moralidad.
5. Cambios y adelantos en tecnología.
6. Cambios en las modas y en el gusto.

Estas y muchas otras influencias externas están mayormente, más allá del control del hombre de negocios y quizás incluso más allá de aquellos que gobiernan su país. Pese a todo, influyen en la actividad comercial y, a su vez, en casi todos los negocios.

b) Cambios internos:

1. Cambios en la propiedad o control de una compañía.
2. Cambios en la disponibilidad y costo de las finanzas.
3. Cambios en la gerencia.
4. Cambios de política.

5. Cambios en la dimensión y actividad de la organización.
6. Cambios de organización y gente.
7. Cambios de localización.
8. El proceso de envejecimiento.

Las respuestas a los cambios son infinitamente variables, pero pueden ser ilustradas tomando unos pocos ejemplos que se encuentran comúnmente en los negocios y que condicionan las oportunidades de éxito o fracaso de una empresa, de una gran organización, o incluso de un país.

Entre los cambios que menciona Micheal Allsopp, en la economía internacional en los que se incluyen la formación de bloques comerciales. -por el que mostramos interés- Principalmente en los momentos de transición que vive nuestro País, hacia una globalización comercial.

Dentro de este marco, los efectos de la liberalización externa de la economía mexicana son muy diversos para los distintos tipos de empresas industriales y por lo tanto no es extraño que las posiciones respecto al TLC entre los distintos tipos de empresarios también difieran.

Los primeros resultados de la encuesta de opinión a secciones, consejos y delegaciones para el sector industrial afiliado a la CANACINTRA, mostró los siguientes resultados: (Emilio Caballero U. "El tratado de libre comercio" 1991).

- La exportación es una actividad marginal.
- Se exporta ocasionalmente o definitivamente no se participa en este campo.
- Esta baja presencia en las exportaciones no se deriva de la existencia de barreras comerciales en el mercado de E.U.
- Para un pequeño grupo existen algunas dificultades tales como: barreras sanitarias y fitosanitarias; impuestos compensatorios; casos en los que se pagan aranceles de más del 20% y del 50% en la sección 27 de los fabricantes de vinos y licores.
- 40% de los encuestados dicen tener mala posición competitiva en relación a la industria norteamericana.
- 32% mantienen igual competitividad.
- Se subutiliza la capacidad instalada y hay lenta rotación del capital.
- Se tiene expectativas de ventas menores o iguales a las del año anterior.
- Los sectores en expansión deberán cuidarse de las mercancías importadas y de la inversión extranjera. Estas actividades son:

Alimentos: carnes frías, vinos, lácteos, beneficiadoras de granos y cereales, polvos, concentrados y jarabes y botanas.

Construcción: herrerías y materiales para la construcción.

Papel: formas continuas, cajas de cartón, artículos escolares y material fotográfico.

Metal Mecánica: tornillos, tuercas y alambres entre otras.

Química: la CANACINTRA deberá hacer planteamientos cuidadosos en el campo de: la química de procesos; los sabores, colorantes y fragancias, y las pinturas para artes gráficas.

La CANACINTRA habrá de fortalecer las posiciones y recomendaciones en el sector de la cerámica para la construcción; la petroquímica y de productos para el aseo del hogar.

Otras: agroquímicos, químicos automotores, así como en la producción de químicos para mantenimiento y limpieza, (Estratégicas para la CANACINTRA).

Automotriz: fabricantes de clutches, balatas y materiales de fricción; de autopartes; de carrocerías y remolques, tendrán mayor demanda.

Bienes de Capital: las ventas serán mayores entre los fabricantes de calderas y recipientes de presión y grúas; transportadores y equipo para manejo de materiales, y materiales y equipo de instrumentación industrial.

En la misma encuesta de CANACINTRA los entrevistados destacaron algunos problemas cruciales:

- Financiamiento insuficiente (se requiere un cambio en las políticas de asignación y en las de condiciones de acceso).
- 70% considera que el pago de impuestos es inadecuado.

- Sólo un 22% utiliza tecnología de punta.
- 12% trabajan con tecnología obsoleta.
- La mano de obra ha dejado de ser la principal ventaja competitiva frente al exterior, más bien es una limitante ya que está menos calificada. Sólo el 9% de las empresas consideran que su personal está más calificado que el estadounidense.
- La competencia de las importaciones en nuestro mercado es ya bastante significativa.
- Problemas de contrabando.
- Mala calidad.
- Prácticas desleales.
- Cerca de la mitad de las secciones no cuenta con inversión extranjera.

Como conclusión la CANACINTRA propone cuatro líneas de acción:

- a) Armonizar las políticas internas de financiamiento y recaudación, de sus principales socios comerciales.
- b) Fortalecer las medidas de defensa contra el acceso de mercancías importadas y para limitar la llegada de inversionistas extranjeros en los sectores y ramas industriales con posibilidades de expandir sus ventas.

c) Negociar la eliminación inmediata de las barreras de acceso y de los picos arancelarios en el mercado norteamericano.

d) Al mismo tiempo fortalecer los programas de capacitación de la mano de obra y de acceso a nuevas tecnologías en los sectores que guardan igualdad de condiciones o desventajas, frente a los competidores extranjeros.

Adicionalmente, en reuniones entre los presidentes o representantes de los distintos consejos de la CANACINTRA y algunos diputados, en febrero de 1991, fueron planteadas por los primeros a título personal, sin comprometer la posición del organismo empresarial de referencia, algunos de los principales problemas que a la industria del País podría acarrear la firma de un TLC con E.U. y Canadá. A continuación se sintetizan los problemas expuestos:

1.- Consejo de materiales para construcción.

E.U. limita el acceso a su territorio a los trabajadores mexicanos especializados en la industria (en concreto marmoleros) por que su capacitación es superior a la de ellos.

2.- Consejo de bienes de capital.

La ausencia de la producción de bienes de capital en un País significa pobreza, subdesarrollo y dependencia; al no poder desarrollar tecnología en un país, se carece de la base

para aspirar a producir los bienes de consumo que hace posible los bienes de capital.

3.- Consejo automotriz.

El principal problema es la competencia desleal de la importación de automóviles usados. El Gobierno Mexicano decretó la regulación de automóviles introducidos ilegalmente, con la cual se causó un grave perjuicio a la industria.

4.- Consejo del papel.

El principal problema de la industria es que la maquinaria es obsoleta y no hay tecnología. De esta forma, para esta industria el objetivo más que tratar de exportar es defenderse, hasta donde sea posible, de la producción importada.

5.- Consejo alimentario.

Los problemas en esta rama están relacionados con: el arancel de producto terminado de importación es más bajo que el correspondiente a los insumos, lo cual desalienta la producción interna y favorece la importación del bien final; se requiere que en lo relacionado con las reglas de origen y ventas al gobierno, que seguramente estarán contenidas en el Tratado, la negociación sea muy cuidadosa para evitar graves perjuicios a esta rama, y por último, señalado como el problema más grave, se requiere de apoyo estatal para la pequeña y microindustria de este sector, por que de otra forma desaparecerá.

6.- Consejo de Productos de Plástico.

No se cuenta con tecnología de punta; la maquinaria es muy costosa y tiene el más alto arancel a su importación; el precio de las materias primas es más alto respecto al mercado internacional; los productos terminados importados son de muy mala calidad.

Ante esto, propones:

Reducir a cero el arancel a la importación de maquinaria y materia prima; atender el mercado interno antes de tratar de exportar; promover coinversiones que faciliten el acceso a la tecnología, y modificar La Ley Federal del Trabajo, por paternalista.

7.- Consejo de Industrias Diversas (veladoras, colchones, productos de vidrio, etc.)

En esta rama predomina la pequeña y micro empresa, la única posibilidad de tener ventajas con el TLC, depende de obtener subcontrataciones. Algunos problemas que se enfrentan, tienen que ver con barreras arancelarias y no arancelarias, por ejemplo, los vasos y la cristalería de vidrio tiene un arancel del 38% en E.U.; a México ingresan llantas de desecho de E.U., y E.U. impide, con normas y leyes, el ingreso de llantas similares a su territorio.

8.- Consejo de Equipo Médico.

Tiene tasas de interés elevadas, los créditos son escasos, el Gobierno a través del Sector Salud prefiere los productos extranjeros a los nacionales, cuando los nuestros son de mejor calidad. La industria es competitiva pero el Sector Salud oculta, a los productores nacionales, el programa anual de adquisiciones, y lo proporciona a extranjeros, con lo cual la capacidad competitiva se ve afectada a los nacionales. En esta rama hay disposición para competir con las importaciones; solamente solicitan que se dé a conocer la información, especialmente, el programa de adquisiciones del Sector Salud.

Dentro de esta misma rama, el material para curación que se importa es de muy mala calidad, por ello, proponen que se apliquen normas de control de calidad y que se desburocratice el proceso de exportación.

9.- Consejo de Muebles.

Propone:

Un periodo de gracia a 4 años para la aplicación del TLC en este sector y otro de 5 años para desgrabar paulatinamente.

Desgravar totalmente la maquinaria y los insumos.

Consolidar las fracciones arancelarias del Sistema

General de Preferencias.

Apoyo y promoción de la industria a través de BANCOMEXT (crédito competitivo) y NAFIN (transparencia del apoyo).

Acceso a la información internacional del mercado.

A su vez, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), específicamente para la industria automotriz, señala que para las grandes empresas estadounidenses, el TLC significa asegurar o facilitar la exportación de motores, partes y unidades completas a ambos países y aprovechar crecientemente la planta instalada. En el caso del resto de empresas, se podría plantear una mayor vinculación a través de algún mecanismo, como acuerdos de mercado, ubicación de plantas o conformación de capital mixto.

El mismo tipo de lógica de industrialización y comercio exterior de las transnacionales en el País es observado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).

Actualmente nuestras ventas se encuentran más ligadas a la industria estadounidense, ya que la mayoría de nuestros productos manufacturados exportados, son sólo para la cadena productiva o bien son la culminación de ésta. Estas industrias pueden promover, aún con la recesión, la firma de un acuerdo e incentivar a otras ramas de la actividad a apoyar, toda vez que

el acuerdo puede promover la racionalización de la cadena productiva, paliando los efectos de la recesión.

A las mismas conclusiones que han señalado las dos últimas instituciones mencionadas, parece referirse Fernando Sánchez Ugarte, Subsecretario de Industria e Inversión Extranjera de la SECOFI cuando afirma que "la estrategia de globalización de la industria mexicana tiene una vinculación directa con el papel de complementación que existe entre el capital nacional y el extranjero. Al integrarse los recursos humanos, naturales y de capital doméstico con la tecnología, las redes de comercialización y otros recursos extranjeros se logra, en diversas ramas, la mezcla más efectiva para la competencia internacional."

Por su parte, la Comisión de Comercio Internacional de E.U., presenta la opinión de los entrevistados acerca de los efectos favorables y desfavorables tanto para E.U. como para México, al nivel de algunas de las ramas más importantes de la industria (automotriz, petroquímica, productos farmacéuticos, acero, textiles y confecciones); del sector servicios (servicios, informática y servicios financieros), y del sector comunicaciones (telecomunicaciones, equipo de transmisión y transporte). Ello muestra el tipo de ramas y sectores en los que existe especial interés por parte de E.U. En general los E.U. visualizan una aplicación de su mercado en estos sectores y se prevé que México aumentará inmediatamente el suyo, sólo en

aquellos casos donde cuenta actualmente con ventajas; se estima también que nuestro País podrá elevar su productividad al contar con tecnología más eficiente.

Por último, las organizaciones empresariales y patronales de nuestro País preparan actualmente los reportes acerca de los efectos del TLC a nivel de ramas y abordando caso por caso, para tratar de influir en las negociaciones del TLC.

3. ESPECTATIVAS DIRECTAS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

Teniendo como antecedentes los capítulos anteriores, podemos obtener ciertas premisas sobre la pequeña y mediana industria ante la globalización económica. Por un lado, significan el lugar donde se germina una nueva clase de empresarios; una facilidad para adaptarse a los cambios constantes del entorno económico; la mayor parte son de esta escala industrial, en comparación de la gran industria, que en buena parte son transnacionales, en otras palabras, son estas, nuestras industrias las que se deben preparar para competir; ocupan una buena parte de la fuerza laboral; por su tamaño, no significan la generación de problemas ecológicos, características de las grandes firmas.

Por otro lado, son susceptibles a una complementación con la industria mayor, en los procesos de producción. Como se observó con las experiencias de otros países. Cabe destacar que

Japón fue el primer país que dio carácter oficial a las relaciones de subcontratación como apoyo a la pequeña industria, que se encontraba en situación desfavorable debido a la crisis económica mundial de los años treinta.

La economía estadounidense no estuvo exenta de los efectos de la depresión, por lo cual, en 1941, el gobierno decidió apoyar a la pequeña industria a través de la subcontratación.

Así como ofrece estas ventajas, existen graves riesgos del subsector industrial ante una complementación industrial. Según un informe realizado por Nacional Financiera, la pequeña industria mexicana deriva sus dificultades de cinco puntos básicos: economía de escala, tecnología, control de calidad, continuidad y productividad. A esto debe sumarse una desalentadora política fiscal e inflexibilidad en el crédito. Detallamos cada uno.

a) Competencia perdida.

En lo concerniente a la economía de escala, el subsector industrial enfrenta obstáculos para entrar al mercado en condiciones de competencia, debido a su acción individual conjugada con los factores limitativos de su propia economía de escala. Según el informe de Nafin, en algunos casos, la razón para que la empresa no sea competitiva radica en su propia condición de pequeña, pero en muchos otros, en la adopción de

modelos productivos diseñados para establecimientos de otras dimensiones.'

b) Tecnología obsoleta e inadecuada.

Buena parte de los micro, pequeños y medianos productores en la industria manufacturera presentan procesos tecnológicos de fabricación y tratamiento de material, obsoletos; esto se explica por que la mayor parte de las pequeñas industrias son el mercado natural de máquinas y equipo usado, que otras empresas han desechado. A pesar de que a nivel mundial se tiende a la innovación tecnológica, para hacer cada vez más viable y rentable a la producción de escala reducida, en nuestro País aun no se a logrado diseñar bienes de capital para la pequeña industria. ¿Cómo va a ser esto posible, si los empresarios del País apenas dedican 0.4% de su presupuesto a la investigación, según palabras del Rector de la UNAM? Un punto esencial en el desarrollo tecnológico de la industria de una nación, es precisamente la investigación; sin ella, no es posible hacer grandes avances en cualquier área.

c) Bajo Control de Calidad.

Al carecer de sistemas y equipos que permitan medir y controlar la calidad, las pequeñas empresas se ven limitadas e incapaces para convertirse en proveedoras reguladoras e importantes ante la grande y mediana industria, o para incursionar en los mercados de exportación.

d) Letal discontinuidad en la producción.

Un elemento más que obstaculiza el desarrollo de las pequeñas empresas es la práctica generalizada de discontinuidad en la producción, derivada de la imposibilidad financiera de mantener inventarios, en función de un ciclo razonable y permanente de producción.

e) Baja productividad.

En este sector de la economía se presentan bajos índices de productividad ante la perspectiva social de desempleo abierto, el excesivo requerimiento de mano de obra por unidad de producción puede constituir una ventaja coyuntural desde el punto de vista social, pero peligrosa desde un enfoque netamente económico.

Hasta aquí se han enumerado los problemas que Nacional Financiera estima que están afectando a la pequeña industria, sin embargo, esto no es todo, pues faltan dos más que en el discurso oficial no se aceptan fácilmente: la plena desventaja fiscal en que se halla la microempresa, cuyas tasas impositivas son similares a las de grandes corporaciones; y la inflexibilidad en la política crediticia, ambas reducen los estímulos que el empresario podría tener para mantener sus negocios en pie.

f) Incoherencia de la política fiscal.

Un amplio sector de las microindustrias se encuentra en desventaja para poder competir en el mercado, sobre todo porque el estímulo fiscal preferente, ofrecido por la SHCP no les llega. De tal manera, todavía están pagando tarifas de impuestos similares a las que pagan las grandes empresas. Según la Ley a la que nos hemos referido para los microindustriales, donde estos tienen diferentes consideraciones fiscales, poder optar por la clasificación de persona moral o física.

Los programas que se diseñaron para apoyar a la menor escala de la subdivisión industrial; han sido en su totalidad faltos de continuidad, y de una clara especificidad; y los cambios constantes a los códigos fiscales, crea incertidumbre entre los industriales.

g) Inflexibilidad en los créditos.

La microindustria, que constituye el 85% de las empresas establecidas en zonas urbanas, corre el riesgo de desaparecer por falta de mecanismos financieros flexibles, aunado a la carencia de infraestructura moderna y tecnología propia. "(...)Peor aún, a esto debe agregarse que el Gobierno no dará apoyo a este sector para enfrentar el TLC, pues es un hecho que con el tratado o sin él, la microindustria debe

modernizarse, invertir en investigación y tecnología(...)"⁷ Así lo explicó Manuel Villagómez Rodríguez, presidente de la Federación Nacional de Microindustriales.

Sumado a la falta de competitividad en que buena parte de la microindustria se está acercando al eventual TLC con los vecinos del norte, existe indiferencia por parte del organismo que se supone debería defender los intereses de toda la comunidad empresarial en las negociaciones del tratado.

Al menos, es lo que dice Villagómez: "(...)Más de 20 mil microempresarios del País han sido ignorados por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), quien ha dedicado todo su empeño en resolver la problemática de las grandes empresas, sin importarle que los parviempresarios serán los primeros en sucumbir, de no lograrse un acuerdo conveniente(...)"⁸ De ser cierta tal afirmación, sería lamentable para los millones de mexicanos que dependen de la actividad microindustrial el que la COECE se olvidara de representar los intereses de este sector, el cual requiere, en verdad, de todo el apoyo posible. Al respecto, Villagómez indica que "(...)la COECE no está prestando atención a la problemática de la micro y pequeña industria, incluso acusó que el lenguaje

⁷Revista Actividad Industrial... "Graves riesgos enfrenta la microindustria". n.12 año X, México, diciembre de 1991, p. 18-21.

⁸Id.

utilizado y los planteamientos que realiza son a otro nivel, lo cual imposibilita el diálogo verdadero entre ambas partes(...)"⁷

Para el presidente de la Concamin, el talón de Aquiles de la microindustria es la inexistencia de maquinaria, ya no digamos de punta, sino al menos nueva, "(...)ya que en los últimos ocho años los parviempresarios no han adquirido maquinaria, simplemente han realizado parches o modificaciones en algunos de sus procesos(...)"¹⁰

Con esto, es imposible para sectores como el alimentario, textil, artesanal y de calzado, llegar al TLC siquiera con la posibilidad de hacer su trabajo competitivamente, porque ahora es necesario que 80% de su equipo sea renovado para poder actuar de manera apenas decorosa.

h) Gran peso en artesanía e industria textil.

De acuerdo con datos del INEGI, en la rama de alfarería y cerámica, que mucho es artesanal, en 1988 no hubo empresa alguna que rebasara la cantidad de 250 personas empleadas; mientras que las microempresas son las que más unidades fabrican.

En la confección de prendas de vestir, el microempresario también tiene gran peso, entre micro, pequeña y mediana industria, se abastece 67% del mercado, a pesar de los

⁷Id.

¹⁰Id.

grandes problemas que ésta actividad ha enfrentado últimamente.

Así las cosas, no es coincidencia que los sectores con mayores riesgos frente al TLC, sean aquellos en que predomina la industria de menor escala.

De aquí la necesidad de hacer un llamado a autoridades y organismos empresariales para que, de cara a la modernización del aparato productivo y en congruencia con la política económica que el Presidente de la República mantiene, se apliquen las medidas necesarias para mantener viva y actualizada a la microempresa, tanto mejor sería si se fomentara su desarrollo acelerado. Para que esto suceda, se requiere congruencia entre política gubernamental y organización de los empresarios interesados, así como la disposición y capacidad a fin de salir adelante frente al reto del TLC.

De ahí que sea importante la ley para el Fomento de la Microindustria, emitida en enero de 1988, y sobre la cual están girando diversas acciones de gobierno con objeto de dar a este importante sector industrial las bases para alcanzar su verdadero desarrollo.

C O N C L U S I O N E S

CONCLUSIONES GENERALES

ANTE EL RETO que representa la firma del Tratado de Libre Comercio para la industria nacional, y en particular la de menor escala, es evidente que ésta deberá contar con los mecanismos de apoyo que les permita participar en forma óptima en la configuración de este nuevo bloque económico. Es por esto que hemos recopilado información para proponer algunas ideas que podrían ser útiles a este propósito, y a valorizar a este gran sector industrial.

1. La dinámica de la economía mexicana de los últimos lustros ha estado sustentada, en gran medida, en el sector industrial. La expansión y contracción de la industria condicionan la aceleración y desaceleración del crecimiento económico del país.

2. A lo largo de la evolución industrial, se denota la participación directa de la industria de menor escala y su permanencia a pesar de cualquier influencia externa. Lo que le da ciertas características de flexibilidad, aún en contra de aquellas opiniones que afirman su desaparición total ante la integración comercial.

3. La industria ha mostrado rasgos de integración de la grande hacia la empresa de menor tamaño. Como fueron en su época los casos de la industria cervecera y zapatera, que se

apoyaron en éstas, dando buenos resultados, para abarcar más mercados y ser menos dependientes del exterior.

3.1 La división industrial de menor tamaño podría formar un conglomerado con vertical la industria grande es decir, formando parte en el proceso de producción.

3.2 Cada una de las escalas industriales, podría organizarse de tal manera que elaboraran un producto en común e integrarse en almacenadoras, ya sea para surtir de un producto intermedio a la industria de mayor tamaño o vender al consumidor un producto terminado.

4. El tomar experiencias internacionales, de la industria mediana y pequeña, nos conforma un criterio más amplio y nos permite tomar ideas susceptibles a ser aplicadas a nuestro sector. Como los casos sobresalientes de Italia, que en la micro y pequeña industria basó su estrategia para enfrentar su globalización con la Comunidad Económica Europea. Y el caso de Japón, que basó su éxito en la misma para salir de la crisis económica en la posguerra.

4.1 La mano de obra calificada es un punto primordial para el éxito de una empresa, y la preparación de una persona representa una inversión, por lo que a poca gente se le da esta oportunidad; así en Italia, donde se capacitó la mano de obra, y ésta provocó, por ciertas circunstancias, pequeñas industrias con una mano de obra calificada. Por lo que se debería formar un

fondo común para la capacitación, con apoyo del Gobierno Federal, y crear centros a los que puedan asistir los obreros a mejorar su forma de trabajo en todos los aspectos, es decir, desde manejo de nuevas tecnologías hasta la seguridad industrial.

4.2 El tener el equipo más moderno, es síntoma de desarrollo económico. Mantener la tecnología de punta es un compromiso permanente de las industrias de cualquier dimensión y, obtenerla no siempre es fácil ya que significa altos costos. Italia diseñó un mecanismo por el que las empresas que producen los equipos, los venden a pequeñas empresas, y éstas no pagan en efectivo sino con títulos cambiarios; la empresa que produce los equipos presenta los títulos cambiarios al Ministerio de la Industria y éste a su vez los hace efectivos, con lo que paga inmediatamente el valor de los equipos, por su parte, la empresa que ha adquirido los equipos, pagará en un periodo de diez años al Ministerio de Industria, el que descuenta los títulos con una tasa de interés inferior a la del mercado. En el caso de México, Nacional Financiera podría realizar esta función, teniendo en consideración la sencillez de este mecanismo y evitando caer en trabas burocráticas, como ha sido el caso de sus fondos y ahora en sus programas, donde aparentan tener esta misma línea.

4.3 Una de las características más importantes de la industria japonesa es, hoy en día, la subcontratación, lo que ha

contribuido a que la pequeña y mediana industria participe activamente en la producción, llevando paralelamente la modernización de los equipos y el mejoramiento de la tecnología al ritmo de la industria mayor. Lo que llevaría a México a una integración de toda su escala industrial.

4.4 En Estados Unidos el esquema de promoción difiere del mexicano sustancialmente, puesto que no existe la posibilidad, en apariencia, de apoyos especiales. En este país lo que existe es una Agencia para los Pequeños Negocios, que podría aparentar ser más limitada en sus funciones, pero que en realidad es una entidad más operativa, puesto que orienta y ayuda realmente a los empresarios a poner en marcha sus nuevos negocios. Es decir, es funcional el objetivo de promoción y por lo tanto, ayuda a los empresarios a dar el brinco de la desorientación a la implementación de un negocio que efectivamente funcione. Para muchos, esto sería insuficiente, argumentando que entonces los pequeños negocios no tienen acceso, por esa vía, a apoyos financieros. Tal vez, pero lo que sucede es que el sistema financiero estadounidense está diseñado para que los bancos locales estén directamente relacionados con los pequeños empresarios; existe una relación de apoyo efectiva a las capacidades empresariales; y no como en México, que para los bancos comerciales les resulta difícil comprometer el financiamiento con el pequeño empresario.

En el nuevo ambiente que impera en el País parecería sensato discutir si en México no se requiere realmente cambiar el esquema de promoción de la micro y pequeña empresa, de forma que sea más operativo, tal como sucede en Estados Unidos. Se podría sugerir que la Dirección General de Pequeña y Mediana Industria de la SECOFI, que ahora atiende asuntos de normatividad y regulación, desapareciera y se transformara en una agencia al estilo estadounidense, en el sentido de convertirse en una promotora efectiva de pequeños negocios. De esta forma se le quitaría, a la idea de promoción, la imagen de burocracia, por una de gestión y servicio para los micro y pequeños empresarios. Esto es una necesidad imperante, puesto que hoy por hoy, los empresarios desconocen los diversos mecanismos que existen para apoyarlos.

5. El contemplar la experiencia interna en el proceso industrial, nos permite tener en consideración las deficiencias de las leyes fiscales y de fomento, con el fin de ser mejoradas. Por lo tanto las constantes reformas fiscales han provocado, no sólo una inestabilidad interna en la industria, sino también hasta el cierre de éstas o su incorporación en la economía informal. Una falta de programas adecuados de fomento ha provocado la desarticulación industrial en todas sus escalas.

5.1 Por lo tanto, es necesaria, una ley fiscal que permita el desarrollo industrial, adecuada a cada escala industrial; con una mentalidad no persecutoria de evasores

fiscales, ya sea totales o parciales, sino que permita la incorporación de nuevas empresas que se encuentren al margen de ésta, es decir en una economía informal; una ley fiscal continuaría confiando a los industriales para abarcar más mercados.

5.2 El fomento a las empresas es primordial, en especial a la de menor escala. El fomentar parcialmente algunas industrias o ramas de éstas, puede provocar su desarticulación. Por lo que el fomento debe estar encaminado a una integración industrial, es decir fomentar a grandes como a pequeñas industrias. Lo que conlleva un equilibrio en la producción, en la solicitud de la mano de obra, etc.

5.3 Los programas oficiales de los últimos años, presentan una falta de especificidad de los objetivos que en ellos se trazan, es decir, se menciona simplificación administrativa, reducciones fiscales, etc. pero no especifica de quién y cómo deberán aplicarse; en caso de las reducciones fiscales, no contempla los programas ni la ley para los microindustriales en este caso, sino su criterio lo fundamenta en sus propios códigos y en caso de existir un decreto, éste no se sabe qué tiempo podrá durar, ni qué sin fin de cláusulas para poderlo obtener. Por lo que es necesaria una mayor especificidad de los programas, una continuidad de estos y, una cosa muy importante, una integración intersecretarial, donde las secretarías de estado se pusieran de acuerdo en la aplicación de los programas, dieran jerarquía a cada uno de los ordenamientos

de los propios programas. Es así como debería de operar la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo objetivo es promover, proponer y concertar acciones entre los sectores público, social y privado, en el marco del Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. Es entonces que, en esta comisión, los objetivos son los debidos, pero no son llevados a cabo adecuadamente, por lo que debería tener una mayor organización interna.

6. En las fuentes de financiamiento, deben existir vías más directas para obtenerlo, es decir, no más instituciones para distribuirlo, -pues existe la banca de primer piso, instituciones de factoraje, arrendadoras, etc.- sino mecanismos más rápidos para obtenerlos.

7. La asistencia técnica, es uno de los puntos más relevantes para las industrias pequeñas y medianas, ya que requieren de ésta para poder competir, ya sea en un mercado interno como en la participación de la exportación.

7.1 Otro mecanismo adecuado para el equipamiento industrial es por vía de arrendamiento, tomando un poco la idea de la Ley Sabattini, en el caso italiano.

8. En cuanto a la asesoría técnica e innovación, las instituciones educativas son un punto clave en esta participación y en especial, la Universidad Nacional.

8.1 La participación directa de estudiantes en empresas de menor escala, daría como resultado que éstas empresas tendrían administración, económica, técnica, etc., y los estudiantes estarían más concientes de la realidad de nuestra industria.

9. Un hecho importante, para poder competir con industrias extranjeras ante la eventual firma del tratado de libre comercio, es poder integrar a toda la subdivisión industrial.

9.1 Un instrumento que permite enfrentar esta consideración es, sin duda, la subcontratación de procesos industriales. La cual no sólo trae ventajas a las empresas contratistas y subcontratistas, sino que el beneficio principal lo recibe el país donde se desarrolla esta actividad.

La subcontratación propicia la mejor utilización de la capacidad instalada de la industria micro, pequeña y mediana; eleva la capacitación del personal; genera la creación de nuevas empresas; incrementa el grado de especialización de la planta productiva; atrae inversiones extranjeras; aumenta el número de coinversiones, con la consecuente transferencia de tecnología, y por supuesto, eleva la productividad y la calidad de los productos y servicios.

Actualmente, los grandes bloques económicos que se han gestado, como la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea, son

ejemplos palpables de las regiones y países en donde la subcontratación desempeña un papel preponderante. Cabe destacar que Japón fue el primer país que le dio carácter oficial a las relaciones de subcontratación como apoyo a la pequeña industria, que se encontraba en situación desfavorable debido a la crisis económica mundial de los años treinta.

A P E N D I C E S

APENDICE A

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA

MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991-1992.

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

El presidente Carlos Salinas de Gortari presidió, el pasado 28 de febrero del año en curso, la presentación del Programa Nacional para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, que tuvo como sede el auditorio "La Reforma" en la ciudad de Puebla.

En este acto, en que el presidente de México hizo entrega de tres tarjetas de crédito a microindustriales para dar inicio a este proyecto, dijo a los asistentes que por la importancia que el gobierno concede a este programa, "personalmente el Presidente de la República supervisará su ejecución. El apoyo será oportuno, suficiente y eficaz, porque el salir México adelante, ustedes participarán en la recuperación económica. Serán, sin duda, parte de ella; pero no sólo eso: estarán en la vanguardia de la transformación industrial de nuestra patria".

Por otra parte, la presentación del programa estuvo a cargo del licenciado Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial, quien resumió todos aquellos aspectos sustanciales mediante los cuales se apoyará y beneficiará a estos estratos económicos.

En el mismo acto también participó el licenciado Oscar Espinosa Villarreal, director general de Nacional Financiera, cuyas palabras se reproducen después del texto del programa.

INTRODUCCION

El Sistema Nacional de Planeación define los lineamientos generales para los planes, programas, estrategias y políticas que orientan el desarrollo económico.

La dinámica de la economía mundial, caracterizada por intensa competencia e interdependencia, requiere una nueva estrategia industrial y comercial.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 señala que en México las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el desarrollo e in-

tegración regional, principalmente ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplean instrumentos pragmáticos y flexibles y acciones de fomento, que atienden a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales. Su versatilidad les permite vincularse con los diferentes programas sectoriales de industria.

El programa define, además, los segmentos que integran el subsector y les asigna prioridades que serán de observancia obligatoria para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en la aplicación de este Programa.

Asimismo, recoge los diversos planteamientos expresados en los foros de consulta popular, las propuestas de las diferentes organizaciones de industriales y la experiencia en la aplicación de las políticas de promoción.

El esfuerzo coordinado y concertado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y acciones, en función de cambios en la economía y de las características y prioridades de las entidades federativas.

Su ejecución se sustenta primordialmente en las vertientes de coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores social y privado, cuya participación es fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del Programa y por tanto, serán quienes podrán adoptar y acimatar los instrumentos y sus propias necesidades.

La iniciativa de los particulares será el elemento matriz para la realización del programa.

DEFINICION

— Para los efectos del presente programa, se definen los estratos siguientes:

Microindustria: las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos señalados en los artículos 3o., 8o., y 14., de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las sociedades mercantiles con cláusulas de exclusión de extranjeros, podrán obtener la Cédula de Microindustria o participar como socios en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, a efecto de recibir los beneficios que ese u otros ordenamientos les otorguen, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal.

Industria pequeña: las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine Secofi.

Industria mediana: las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine Secofi.

— Las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y el valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato. En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de las ventas netas anuales tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previsto.

— Las empresas clasificadas como microindustria e industria pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este programa, independientemente de la actividad industrial que realicen.

DIAGNOSTICO

- En los años recientes la industria experimento contracción de la demanda interna y baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo, el subsector de industria micro, pequeña y mediana no sólo pudo mantenerse, sino que en algunas ramas de actividad y regiones aumento su participación relativa en cuanto al número de establecimientos. En el periodo 1982-1989 estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1%, inferior a 5.3% de la gran industria.
- En la actualidad la industria micro, pequeña y mediana representa el 98% del total de los establecimientos de transformación (114 mil) absorbe el 49% del personal ocupado en el Sector (1.6 millones) y aporta el 43% del producto manufacturero (10% del Producto Interno Bruto).
- Se aprecia una marcada heterogeneidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica. Sus escalas van desde los talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares de organización.
- El subsector cubre casi todas las actividades manufactureras. Mas del 60% se localiza en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.
- En el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, se concentra el 60% de estas industrias, y responde al patron de concentración de la población del país.
- La problemática que enfrenta la industria se resume en los siguientes puntos:

- i) La marginación de las empresas mas pequeñas respecto a los apoyos institucionales.
- ii) Incapacidad para acceder al crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.
- iii) Excesiva regulación.
- iv) La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.
- v) Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.
- vi) Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
- vii) Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.
- viii) Tendencia a la improvisación.
- ix) Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.
- x) Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

xii) Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.

xiii) Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.

xiiii) En general, carecen de estándares de calidad adecuados.

Los tres primeros enunciados describen la situación de algunas variables económicas que son susceptibles de irse modificando a través de acciones promovidas por el sector público. Las condiciones que se enumeran del inciso iv) al xiiii) son fundamentalmente resultado del modelo de industrialización que prevaleció hasta años recientes. Por tales motivos, la superación de las deficiencias señaladas exige la participación de la comunidad industrial y de sus organizaciones gremiales, en estrecha comunicación con las dependencias y entidades gubernamentales responsables de fomentar y dar cumplimiento a los lineamientos de este programa.

OBJETIVOS

- Propósito general:
 - Fomento a la industria micro, pequeña y mediana.
- Objetivos específicos:
 - Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
 - Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
 - Profundizar las medidas de desregularización, descentralización y simplificación administrativa.
 - Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
 - Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
 - Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

ESTRATEGIA

- En el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.
- El fomento de las empresas del subsector debe concretarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.
- Elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de la mano de obra.

- Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de Empresas de Comercio Exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y a la industria maquiladora. Apoyar a las Empresas de Comercio Exterior que promuevan la comercialización de los productos de la industria micro, pequeña y mediana.
- Fomentar la especialización del subsector en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa, incluyendo los trámites para los apoyos previstos en este programa.
- Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones de este programa, y aprovechen las iniciativas de los particulares.

INSTRUMENTOS Y LINEAS DE ACCION

Organización interempresarial

- Las dependencias, entidades e instituciones responsables de la ejecución del programa, considerarán la problemática específica que enfrentan las empresas en relación a su capacidad económica, mercado, organización, tecnología y capacitación.
- Con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentarán formas asociativas de crédito, compra y comercialización bajo diversas modalidades. Cada una de ellas responderá a objetivos y necesidades concretas. Ello permitirá a las personas físicas y morales optar por una o más formas de agrupación según sus propios requerimientos, sin afectar sus operaciones individuales.
- Se estimulará la creación de agrupaciones de microindustrias bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal para apoyar a sus asociadas en actividades de interés común, como la adquisición de materias primas, insumos, tecnología, activos fijos y servicios, así como en la comercialización conjunta de sus productos y las operaciones de subcontratación industrial tanto en el país como en el exterior.
- En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria, se fomentará la constitución y fortalecimiento de uniones de crédito industriales y mixtas entre empresas micro, pequeñas y medianas, para facilitarles el acceso al crédito, así como la realización de actividades comunes en beneficio de sus integrantes. Asimismo, se establecerán medidas específicas tendientes a elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas asociadas. De igual forma, se promoverá que estas organizaciones sirvan como plataforma para la exportación.
- Se concertarán acciones con los sectores social y privado encaminadas a la promoción de organizaciones con fines específicos, tales como: compras en común,

comercialización conjunta, subcontratación y participación en las licitaciones del sector público, entre otros aspectos.

- Se fomentará y consolidará la organización de centros de adquisiciones en común a nivel regional y por rama de actividad económica, con la finalidad de contrarrestar los inconvenientes de las reducidas escalas de compra de las empresas del subsector y de mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución. Con este propósito el Fondo de Información y Documentación para la Industria (Infotec) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., brindarán apoyo a estas agrupaciones con información oportuna sobre las alternativas de proveeduría y mercado. Además, esta institución financiera propiciará la formación de centros para la adquisición de materias primas e insumos de importación.
- Se promoverá la agrupación de las industrias micro, pequeñas y medianas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y en el exterior; por este medio, se podrán obtener economías en los costos de distribución (flotes, seguros, publicidad, estudios de mercadotecnia, entre otros) y mayor capacidad de penetración en los mercados. Especial relevancia tendrán las Empresas de Comercio Exterior para fomentar la complementación de las cadenas productivas, la especialización, el diseño, la calidad y la productividad.
- Se impulsará la formación de Empresas Integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador. El objetivo es acentuar la especialización de las unidades productivas en alguna de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien determinado (vg. diseño, ensamble, compra de insumos, comercialización, investigación y desarrollo y servicios especializados) que dé como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Se fomentará la subcontratación de procesos y productos industriales para apoyar la integración de las cadenas productivas donde sea la solución más eficiente. Se promoverá la articulación de empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar la duplicidad de inversiones ocasionadas por la integración vertical excesiva. Con ello, será factible mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada, la especialización y la competitividad, y se consolidarán los niveles de subcontratación existentes para ampliarlos posteriormente.
- Se impulsará a las empresas de menor tamaño, para que vía la subcontratación participen en el mercado internacional mediante el suministro de partes, componentes, conjuntos, refacciones e insumos a empresas exportadoras y a la industria maquiladora, con lo que se contribuirá a elevar la integración nacional de los productos que se exporten y a incrementar las exportaciones indirectas.
- Se promoverá la organización y el fortalecimiento de bolsas de subcontratación en la rama metalmeccánica y

en aquellas actividades manufactureras en que sea viable su formación, así como a nivel regional.

- Con la participación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera, S.N.C. y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se establecerá un Centro Coordinador de la Red de Bolsas de Subcontratación a cargo de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), de la Cámara de la Industria de Transformación (Caintra), de la Cámara Regional de la Industria de Transformación (Carcintra) y de la Cámara de la Industria Metálica de Guadalajara (Cimeg), para que en la esfera de sus atribuciones apoyen el desarrollo de este mecanismo de fomento y promuevan la incorporación de nuevos socios. El Centro Coordinador tendrá como finalidad impulsar la subcontratación tanto en el mercado interno como en el exterior, propiciará la unificación de los criterios de operación de las bolsas de subcontratación.
- La función básica del Centro Coordinador será organizar las bolsas de subcontratación que considere viables e impulsar la subcontratación tanto en el país como en el exterior.
- La operación de la red se apoyará en el Sistema de Información sobre la Demanda y Oferta de Requerimientos para la Promoción Industrial (Sidorpi), el cual se actualizará y ampliará en coordinación con Petrólicos Mexicanos.
- Se fomentará la organización de las industrias micro, pequeñas y medianas, para que participen en las licitaciones que convocan los organismos y empresas del sector público. Para tal efecto, podrán optar por constituirse bajo cualquiera de las sociedades señaladas en el artículo primero de la Ley General de Sociedades Mercantiles, sin perjuicio de concurrir por sí mismas o a través de la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, propuesta para la microindustria.

Servicios de enlace de la Secofi

- Se facilitará información sistematizada y actualizada sobre residuos industriales, tecnologías disponibles y oportunidades de mercado, entre otros aspectos.
- Se impulsará la creación y con solidación de bolsas de residuos industriales sectoriales y regionales, a fin de aprovechar los materiales susceptibles de reciclaje y contribuir, al mismo tiempo, a la preservación del medio ambiente. Con este propósito la Administración Pública Federal, como uno de los principales oferentes de desechos (bienes muebles) apoyará a las empresas del subsector de conformidad con la legislación aplicable en la materia. De igual forma, se propiciará el establecimiento de empresas recicladoras y el desarrollo de tecnologías de reciclaje.
- Conjuntamente con las autoridades en materia de desarrollo tecnológico y con los organismos de los sectores social y privado, se fomentará y fortalecerá la bolsa de tecnologías transferibles como un mecanismo para

promover el conocimiento y uso de tecnologías aplicables a la industria micro, pequeña y mediana, a través del enlace entre los demandantes y oferentes, sin afectar las negociaciones entre particulares.

- Se fomentará la realización periódica de exposiciones industriales para vincular pequeños productores y compradores potenciales de los sectores público, social y privado.

Desarrollo de proveedoras del sector público

- En coordinación con los organismos y las empresas del sector público se realizarán acciones para el desarrollo de proveedoras industriales de escala micro, pequeña y mediana, que incluyan asistencia técnica e información oportuna sobre la demanda. El Programa Anual de Adquisiciones de las Dependencias y Entidades del Sector Público Federal definirá necesidades anuales y, en ocasiones, multianuales. Las tiendas del sector público representan un mercado potencial para las empresas del subsector y la legislación vigente les ofrece facilidades para su incorporación como proveedoras.

Tecnología

- Es generalizada la idea de que la tecnología es un activo costoso, sólo al alcance de empresas con gran capacidad financiera. Sin embargo, la tecnología es un bien que pueden allegarse la mayoría de las empresas y su adquisición no siempre requiere de grandes inversiones o de prolongados periodos para su desarrollo.
- Una amplia y diversificada gama de instituciones especializadas producen y ofrecen tecnología para industrias o ramas de actividad específicas. Se trata de aumentar su utilización y desarrollo en la industria, en especial en la más pequeña.
- En coordinación con los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial, los centros de investigación y desarrollo de investigación y desarrollo tecnológico, a cargo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, las instituciones de educación tecnológica, dependientes de la Secretaría de Educación Pública y las universidades, se creará el Servicio Nacional de Consulta Tecnológica Industrial a fin de brindar servicios ágiles, oportunos y a costo reducido. Este servicio incluirá aspectos como son la compra, adaptación y asimilación de tecnología; selección de maquinaria, equipo, materias primas e insumos; sistemas de control de calidad; desarrollo de nuevos productos; envase y embalaje, entre otros.
- Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial asistirán preferentemente a las empresas micro, pequeñas y medianas, en las áreas de envase y embalaje, alimentos, biotecnología, química instrumental, diseño, desarrollo de nuevos materiales y productos, estudios técnico-económicos, información y documenta-

ción, protección del medio ambiente, así como en la realización de acciones de diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.

- Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial, conjuntamente con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Nacional Financiera, S.N.C., y otras instituciones que brinden apoyo financiero al desarrollo tecnológico, establecerán mecanismos crediticios simplificados y ágiles que permitan el acceso a las unidades productivas más pequeñas a estos servicios, cuyo costo se diferenciará en función del estrato al que corresponda la empresa.
- En colaboración con la Secretaría de Educación Pública, los gobiernos estatales y las organizaciones gremiales de los sectores social y privado, se realizará una encuesta de cobertura nacional para determinar el perfil de la demanda de servicios tecnológicos de la industria micro, pequeña y mediana, por estrato industrial y rama de actividad económica, a efecto de establecer su correspondencia con la oferta de servicios de los centros de investigación y desarrollo tecnológico.
- El Fondo de Información y Documentación para la Industria (Infotec) y otras instituciones especializadas establecerán procedimientos expeditos para facilitar el acceso a los servicios de información técnica.
- Conjuntamente con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, se dará mayor difusión al mecanismo de Riesgo Compartido Multimodal para estimular su utilización entre las empresas del subsector, con objeto de que por sí mismas o a través de las instituciones especializadas, puedan llevar a cabo la adquisición, asimilación, adaptación e innovación tecnológica; la adopción de métodos de control de calidad y construcción de prototipos, así como el desarrollo de normas oficiales mexicanas procesos y productos y, en particular, normas para el aseguramiento de la calidad.
- En colaboración con la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología y con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, se impulsará la iniciativa empresarial para investigar los usos de los materiales de desecho registrados en las bolsas de residuos industriales, así como el desarrollo de tecnologías de reciclaje.
- En coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial intensificará el aprovechamiento de la cooperación del extranjero que brindan los diferentes organismos mundiales (PNUD, ONUDI, OEA, OIT, JICA, Fundación Friedrich Ebert, entre otros), y en particular la que proporciona el Programa de Cooperación Técnica Internacional en apoyo al sector productivo y al comercio exterior.

Calidad total

- La globalización de la economía y el acelerado cambio tecnológico imponen un elevado nivel de competitividad y obligan a realizar transformaciones radicales en procesos y productos para alcanzar la calidad óptima.

Sólo por este medio será posible concurrir en mercados altamente competidos, así como lograr una mayor divulgación de las normas oficiales mexicanas sobre la calidad.

- Se promoverá la cultura de la calidad total como una medida permanente de superación a lo largo de todo el proceso productivo: diseño, manufactura, venta, distribución y servicio. Asimismo, se involucrará y mantendrá una retroalimentación con los consumidores. En colaboración con la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se estimulará la adopción de normas oficiales como un instrumento impulsor de la calidad. Con tal fin se ha establecido el Premio Nacional de Calidad para industrias micro, pequeñas y medianas y se expedirán normas para la definición de criterios de calidad.
- En colaboración con las representaciones empresariales, se realizarán campañas de difusión para incentivar y orientar a los industriales en la búsqueda de la calidad total y de los beneficios que puedan obtenerse de su aplicación.

Gestión empresarial y capacitación

- Dentro del conjunto de apoyos para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana, la gestión empresarial es un elemento primordial para alentar las vocaciones empresariales y alcanzar su perfeccionamiento. Debido a que este tipo de capacitación no corresponde al sistema de educación formal, su implantación debe concertarse con las organizaciones privadas y sociales. Por este motivo, habrá de considerarse la heterogeneidad de los grupos empresariales en cuanto a su nivel académico y experiencia. La estructura de los programas específicos de gestión empresarial, así como su ejecución, deberán emanar de los propios empresarios con el objeto de que efectivamente respondan a su requerimientos de eficiencia y productividad.
- Se creará un Consejo Nacional Coordinador de la Gestión Empresarial que tendrá por objeto establecer un marco normativo para fomentar de manera sistemática la capacitación empresarial. Dicho Consejo se integrará por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Educación Pública, Nacional Financiera, S.N.C., la Confederación Nacional de Cámaras Industriales y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación.
- Se constituirán Comités Técnicos Regionales en las entidades federativas, formados por un representante de cada una de las instituciones mencionadas, cuya función será auxiliar al Consejo Nacional Coordinador en la instauración de los cursos, de acuerdo con las necesidades de los empresarios, en asegurar la operatividad de los programas y proponer medidas correctivas para su buen funcionamiento.
- En concertación con los organismos representativos del sector obrero y empresarial, y en colaboración con

la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Educación Pública y el Instituto Mexicano del Seguro Social, se promoverá la capacitación industrial de la mano de obra. Se detectarán las necesidades de capacitación en las distintas ramas industriales y se concertarán programas para obreros calificados, semicalificados y técnicos.

- En la realización de estas acciones se contará con el respaldo financiero de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y con la activa participación de los comités nacionales de capacitación por rama de actividad económica, los consejos consultivos nacional y estatales y de los organismos auxiliares en la materia.

Financiamiento

- El crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana. El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad. Uno de los propósitos fundamentales de este programa es lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento institucional, entre las que destacan las de tipo familiar y unipersonal, así como las pertenecientes al sector social, y proporcionarles la capacitación necesaria para el adecuado manejo de los recursos.
- Se tratará de que el crédito sea suficiente, oportuno y que coadyuve no solo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización. Igualmente, se respaldarán los programas para la desconcentración industrial y de mejoramiento del ambiente.
- Se adecuarán los apoyos crediticios a las particularidades de cada uno de los estratos que componen el subsector.
- Se apoyará preferentemente a las industrias micro y pequeñas, independientemente de la actividad manufacturera que realicen, por conducto de la banca de desarrollo y las sociedades nacionales de crédito. En particular, Nacional Financiera, S.N.C., impulsará la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares del crédito y de las entidades de fomento público y privadas; asimismo alentará la utilización de otras figuras de apoyo crediticio.
- En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la banca de desarrollo y los gobiernos estatales, se promoverá que se considere la viabilidad del proyecto, la solvencia moral de los interesados y el arraigo a sus localidades. Además, se fortalecerán los sistemas de crédito masivo, en especial para las industrias micro y pequeñas. Para tal efecto, Nacional Financiera, S.N.C., adoptará medidas para diversificar y ampliar los apoyos a estos estratos de empresas. Con objeto de canalizarles crédito, a través de los interme-

diarios financieros, de manera automática, sencilla y en forma revolvente se emitiran tarjetas empresariales e introducirán servicios de factoraje, arrendamiento financiero de maquinaria y equipo, así como otro tipo de instrumentos financieros adecuados a su capacidad.

- La banca de desarrollo canalizará financiamiento, por conducto de los intermediarios financieros, en condiciones favorables, a las agrupaciones de microindustrias que se constituyan como Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocidas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para apoyar la realización de actividades comunes en beneficio de los asociados.
- Se estimulará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito industriales y mixtas. Conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se apoyará a estas organizaciones con la finalidad de que den un vigoroso impulso a la actividad exportadora.
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, el Departamento del Distrito Federal y los gobiernos estatales, definirán los lineamientos para otorgar créditos en las zonas de alta concentración para el establecimiento o ampliación de industrias micro y pequeñas, siempre y cuando no sean contaminantes ni grandes consumidoras de agua potable de la red pública y energéticos, y se lleven a cabo en zonas específicas para el desarrollo industrial y en parques industriales, conforme a los planes de desarrollo urbano federal, estatales y municipales.
- Se otorgará financiamiento a la industria micro, pequeña y mediana para la adquisición de instalaciones en zonas y parques industriales.
- En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, S.N.C., se crearán mecanismos crediticios que permitan el acceso a los servicios tecnológicos especializados.
- Con la colaboración de Nacional Financiera, S.N.C., se establecerán líneas de crédito, a través de los intermediarios financieros, para la realización de estudios, adquisición e instalación de equipos de prevención y control de la contaminación.
- Se destinarán apoyos crediticios a la adquisición o renta de equipos de cómputo, accesorios y programas.
- Se promoverá el establecimiento de líneas de crédito a la industria micro, pequeña y mediana que participe en actividades de subcontratación de procesos y productos, proveeduría a empresas exportadoras y a la industria maquiladora, así como para la construcción de prototipos.
- El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., apoyará el equipamiento para empresas exportadoras del subsector, el cual operará bajo un procedimiento simplificado cuando la inversión requerida no rebase el monto de un millón de dólares. Asimismo, financiará la creación de bodegas para la proveeduría a la industria maquiladora.
- Se fomentarán, mediante apoyos crediticios, las incu-

badoras de microindustrias, con desarrollos tecnológicos propios.

- En colaboración con Nacional Financiera, S.N.C., y las entidades de fomento públicas y privadas, se impulsarán las actividades de expansión industrial a nivel regional. En especial se reforzará la capacitación y asistencia técnica para el manejo del crédito y se facilitará a las industrias micro y pequeñas la contratación de despachos y consultorías que presten servicios contables, legales y administrativos.
- Se facilitará a la industria micro, pequeña y mediana el acceso a la captación del ahorro privado, mediante la formación de Sociedades de Inversión y Capital de Riesgo regionales (Sincas).
- En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, A.C., se promoverá el establecimiento de mecanismos alternativos que permitan la participación del ahorro privado a las empresas del subsector, a través de los mercados de valores y de dinero.
- Se consolidará y agilizará el mecanismo para el descuento de contrarrecibos expedidos por dependencias y entidades del sector público a industrias micro, pequeñas y medianas; además, Nacional Financiera, S.N.C., facilitará tarjetas empresariales, por medio de los intermediarios financieros, a los proveedores industriales más pequeños con el propósito de financiar su capital de trabajo. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., operará un mecanismo especial para el descuento de contrarrecibos a proveedores de empresas exportadoras.
- En colaboración con Nacional Financiera, S.N.C., y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., apoyarán con programas específicos a las Empresas de Comercio Exterior, registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a efecto de que éstas promuevan la comercialización de los productos de las industrias del subsector.

Promoción de inversiones

- En coordinación con los gobiernos estatales y los organismos representativos de los sectores social y privado, se integrará una cartera de proyectos y oportunidades de inversión, con base en la identificación de necesidades de abasto del mercado doméstico y de exportación; reciclaje de residuos industriales; proveeduría a las empresas exportadoras e industrias maquiladoras, y en aquellos sectores que han ampliado sus posibilidades de inversión, como son el petrolífero, telecomunicaciones y agroindustria.
- Con la colaboración de los organismos empresariales, se fomentará la participación de los pequeños ahorradores e inversionistas, así como de las empresas del subsector en el Directorio Nacional de Inversionistas interesados en realizar inversiones en asociación con mexicanos o extranjeros.
- Se promoverá la participación del capital foráneo en

co conversión con el de la industria micro, pequeña y mediana en áreas dirigidas a la exportación, y a la incorporación de tecnologías avanzadas.

Programa Nacional de Solidaridad

- Se fomentarán proyectos de inversión en actividades de manufactura en el marco del Programa Nacional de Solidaridad, que propicien autoempleo, trabajo remunerado y permanente y el arraigo de la población en sus lugares de origen.
- Se promoverá la participación de la industria micro, pequeña y mediana en las adquisiciones regionales que lleva a cabo el Programa Nacional de Solidaridad.

Agroindustria

- Este programa se aplicará en el sector agroindustrial, dada la presencia destacada de la industria micro, pequeña y mediana.
- Se fomentará el desarrollo de sociedades agroindustriales que creen empleos en las zonas rurales y semiurbanas, y contribuyan al mejoramiento de los ingresos de los productores primarios.
- Se aprovecharán las ventajas comparativas de la actividad agroindustrial para incrementar la oferta de bienes al mercado interno y ampliar la capacidad de exportación.

Desregulación, desconcentración y simplificación administrativa

- Se profundizará en la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa. Se dará especial atención a la simplificación de los trámites aduaneros en coordinación con las Secretarías de la Contraloría General de la Federación y de Hacienda y Crédito Público. Se fortalecerá el esquema de ventanilla única y se avanzará en la simplificación y desconcentración de trámites federales, estatales y municipales, conforme a la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.
- En coordinación con la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, se continuará la modernización administrativa para incorporar a la industria pequeña y mediana el esquema de ventanilla única, a fin de facilitar la instalación y operación de empresas, en especial las orientadas a la exportación.

Sistema de información

- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ampliará y mejorará el Sistema de Información de la Industria Micro, Pequeña y Mediana y propiciará su descentralización a las delegaciones federales de esta dependencia, a los gobiernos de los estados y a los organismos industriales. La información versará sobre la evolución de la industria, así como de los instrumentos y mecanismos de apoyo

- Se difundirá información sobre el subsector y los instrumentos de fomento a través de publicaciones especializadas. Se editarán folletos de orientación y promoción sobre los diferentes apoyos del programa. Especial énfasis tendrán los destinados a la industria micro, pequeña y mediana orientada a la exportación. De igual forma, se darán a conocer los avances obtenidos en materia de desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.

Marco interinstitucional de fomento

- Se constituirá la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana con la finalidad de promover y concertar acciones entre los sectores público, social y privado en el contexto de este Programa.
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con los gobiernos estatales y municipales y los organismos representativos de los sectores social y privado, establecerá Comités Estatales para la Modernización Industrial, los cuales estarán presididos por el delegado federal de esta secretaría y por un representante del Ejecutivo Estatal respectivo; se incorporarán, además los delegados o equivalentes de las dependencias y entidades del Gobierno Federal vinculadas con los objetivos de este programa.
- La Comisión y los Comités realizarán el fomento, seguimiento y evaluación de los instrumentos y acciones del programa, así como la formulación de estrategias regionales con base en las experiencias de los propios empresarios.

CONCLUSION

- A través de este Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas; se identifican los principales problemas que afectan su estructura productiva y se definen la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical. Asimismo, se trata de crear un ambiente propicio para aprovechar plenamente las ventajas comparativas inherentes a la flexibilidad de sus escalas productivas.
- El fortalecimiento del mercado interno y la inserción de la industria, especialmente de la más pequeña en los mercados mundiales, requieren la participación decidida de los sectores social y privado, a través de mecanismos novedosos de asociación que los doten de mayor capacidad competitiva.
- La modernización del subsector tendrá efectos trascendentales, sobre todo en el ámbito regional, al permitir el aprovechamiento de los recursos y mano de obra locales y la formación de empresarios. Así, se tendrá mayor eficacia y calidad en la producción, y una participación más significativa en el comercio internacional.

**Intervención del licenciado
Oscar Espinosa Villarreal, director general
de Nacional Financiera**

REFLEXIONES

La presentación del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, así como la capacidad amplia de Nafin de participar en él, es marco adecuado para hacer algunas reflexiones que nos permitan entender y apreciar cabalmente los efectos de la reforma del Estado que ha sido dirigida por el Presidente Salinas de Gortari, durante su Administración.

Y es así, que analizaremos el caso de Nacional Financiera, la cual constituye una elocuente muestra de lo que el proceso de reforma del Estado puede devolver a la sociedad mexicana.

Hace apenas dos años, el 95 por ciento de los flujos de crédito de la Institución eran absorbidos por cuatro o cinco grupos de empresas, en las que el Estado mantenía directamente, o a través de Nafin, una inversión mayoritaria o crédito excesivo.

No hace más de 30 meses, los plazos promedios de la captación de Nafin, no excedían los 15 días; su capital constituía tan sólo el 2% del total de los créditos otorgados.

La impaciencia para alcanzar los fines últimos, sin reparar en los medios para lograrlos, nos llevó a un estatismo que desestimó la capacidad de la sociedad y que impidió la atención de sus necesidades de desarrollo, función primordial de la banca de fomento.

Así, la atención de las actividades empresariales del Estado, consumía los escasos recursos de una institución que, emanada de la Revolución, tenía originalmente la misión de promover como lo hizo en sus inicios la industrialización del país.

**PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN
EMPRESARIAL**

Hoy en día, gracias a la reforma estructural emprendida, a la desincorporación de diversas entidades, a la recuperación de créditos refinanciados, una y otra vez, y al repositionamiento de la Institución, en el lugar que debe corresponder a la banca de desarrollo, estamos en condiciones de cumplir en el marco de este importante Programa de Modernización Empresarial con el papel de apoyar el desarrollo del sector productivo nacional.

Lo hacemos ya y lo seguiremos haciendo, ampliando nuestra cobertura a los sectores comercial y de servicios y enfocando los esfuerzos más decididos al apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que representa, como se ha dicho, el 98% del total de los establecimientos de este tipo en el país.

Pretendemos así, desde la célula más valiosa de la estructura productiva nacional, fomentar la capacidad empresarial, liberando y dando cauce a esa enorme energía,

nasta hoy reprimida, parcialmente, del sector privado y del sector social.

El número y la dispersión de todas esas micro, pequeñas y medianas empresas, que hoy constituyen nuestro principal objetivo, obliga a la puesta en marcha de sistemas novedosos de apoyo, amplios, masivos y de disposición automática, que favorezcan el acceso de todo aquel empresario, que con un proyecto viable contribuya a la misión de ser motor del crecimiento económico nacional.

Así se explica el por qué Nafin haya cambiado sus limitadas sucursales anteriores por todas las ventanillas utilizables de la intermediación financiera del país. Cuatro mil quinientos, tan sólo en el caso de la Banca, que estamos ciertos, seguirá corresponsabilizándose en la prestación de estos importantes apoyos y créditos al aparato productivo nacional.

No olvidemos que hoy, de las 135 empresas que todos los días se integran a los programas de Nafin, micro o pequeñas, 120 acceden a través de la banca de primer piso. Es mucho el reto por delante y trabajaremos conjuntamente para seguir avanzando en ese sentido.

Así también se explica la intención de ampliar nuestra cobertura para participar con financiamiento a través de uniones de crédito, arrendadoras y empresas de factoraje, o bien el apoyo decidido a entidades estatales y municipales de fomento.

Nuestro compromiso indeclinable es el de fomentar organizaciones no gubernamentales de garantía y crédito, abocadas a la promoción y apoyo de micro y pequeñas empresas. Organismos éstos que cuentan con la vocación, voluntad y entrega de empresarios experimentados, que mediante esta función hacen suya a la actitud de solidaridad que hoy distingue a la sociedad mexicana.

TARJETA EMPRESARIAL

A esa intención de cubrir ampliamente a este sector, responde también con alentadores resultados la utilización de la tarjeta empresarial, instrumento que hoy da acceso al crédito revolvente para capital de trabajo o al refaccionario para modernización; pero que mañana acercará a esta pequeña gran empresa la información, asistencia técnica o capacitación que le permita incorporarse a la nueva etapa que vive nuestro país.

En pocas palabras, como lo ha dicho el Secretario de Hacienda, que sea la llave de acceso a la modernidad.

Ha sido muy satisfactorio constatar en nuestras visitas a los estados de la República, que el empresario mexicano está muy consciente de que el crédito, por sí solo, no garantiza el desarrollo integral de una empresa; sino que para alcanzarlo se requieren los elementos citados, pero también necesariamente el acceso a servicios, como los administrativos, legales o contables. Por ello hemos convocado a las organizaciones profesionales, a las de empresarios, a los gobiernos estatales y a las instituciones de educación superior, para que nos ayuden a que los apoyos de Nafin, incluido el financiamiento a largo plazo, alcancen a despachos de contabilidad, servicios jurídicos y

de otro tipo, que se aboquen como mecanismos naturales de mercado, a la prestación de estas funciones para las micro y pequeñas empresas de todo el país.

Arraigando además así a los profesionales en su localidad, e institucionalizando su relación con estos importantes usuarios de sus servicios, y además constituyendo canales naturales para instrumentar programas auténticos de desregulación hacia la micro y pequeña empresa.

De esta manera, ampliando el alcance de los apoyos, la red de distribución de nuestros servicios y recursos, y el universo objetivo de nuestro quehacer, pretendemos cubrir el amplio espectro que constituye este incondicional y numeroso inversionista, que es el micro, pequeño y mediano negocio.

RENTABILIDAD Y RECUPERACION

Los participantes en este proceso, a todo lo largo de la cadena, habremos de actuar con criterio de rentabilidad y recuperación de las inversiones y los créditos, conscientes de que sólo así nuestra acción trascenderá a lo efímero y dispondremos en el largo plazo de recursos necesarios para acompañar al empresario en el fructífero camino de la gestión productiva.

Estamos convencidos que, de esta forma, sin populismo financiero, si avanzaremos en el financiamiento popular.

Hemos recibido entusiasmados la satisfacción de nuestro Consejo, por las más de 20 mil empresas que hoy atendemos en este sector. Esto nos indica su decisión para asumir a plenitud la responsabilidad de actuar ampliamente como banca de desarrollo; nos alienta para promover la incorporación mediante paquetes o financiamientos tipo, a amplios sectores.

Por ejemplo, igual los siete mil proveedores de una cadena comercial, que en breve se integraran para obtener capital de trabajo, o recursos a cambio de sus cuentas por cobrar; que los numerosos alfareros que obtendrán también crédito refaccionario para equipamiento; que los mineros que lo harán de la misma manera; que los empresarios dueños de pequeños negocios pesqueros en los estados costeros del país, los miles de micro y pequeños restauranteros que con garantía del fondo Cantrac, recientemente constituido, tendrán por primera vez acceso al crédito y no a la usura.

Finalmente, en Nacional Financiera, hoy en día, el 95% de los flujos de crédito van a los sectores privado y social, nuestros plazos de captación en una elevada proporción alcanzan 10 años; nuestro capital respalda sobradamente de acuerdo a índices internacionales, los créditos concedidos.

La reforma del Estado, ha hecho posible que hoy tengamos los recursos necesarios para avanzar debidamente en la correspondiente reforma de la sociedad.



APENDICE B

GUIA PARA EL LLENADO DEL FORMULARIO UNICO PARA LA OBTENCION DE LA

CEDULA DE MICROINDUSTRIA.

GUIA PARA EL LLENADO DEL FORMULARIO UNICO PARA LA OBTENCION DE LA CEDULA DE MICROINDUSTRIA

Con el objeto de que el llenado del formulario se efectúe sin mayores dificultades, a continuación se presenta un ejercicio en el que se comenta cada uno de los 3 apartados de información que contiene este formato.

- APARTADO I: DATOS GENERALES
 APARTADO II: DATOS SOBRE OBLIGACIONES FISCALES
 APARTADO III: DATOS DE UBICACION Y PRODUCCION

Los datos son de gran utilidad y de su adecuado

conocimiento y manejo depende que usted pueda realizar sin obstáculos el trámite para su registro en el **Padrón Nacional de la Microindustria**, y obtener de inmediato la Cédula que lo hace acreedor a diversos beneficios.

Antes de iniciar el llenado debe tomar en cuenta los siguientes aspectos: no escriba en las áreas sombreadas; use maquinas de escribir o bolígrafo; recuerde que deberá utilizar números arabigos y letras mayúsculas de molde. Las cifras deberán anotarse de derecha a izquierda y los textos de izquierda a derecha.

FORMULARIO UNICO PARA LA OBTENCION DE LA CEDULA DE MICROINDUSTRIA



FORMA Y TRAMITE GRATUITOS!

I DATOS GENERALES

FECHA DE INGRESO: ANO [] MES [] DIA [] (I) No DE REGISTRO MI []

FOLIO []

(2) NOMBRE (APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE) O RAZON SOCIAL [] (13) CLAVE DE REG FED DE CONTRIB []

(4) FECHA DE NACIMIENTO O DE FIRMA DEL DOCUMENTO CONSTITUTIVO: ANO [] MES [] DIA [] FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: ANO [] MES [] DIA []

(5) DOMICILIO CALLE [] NUMERO Y LETRA ALTERNOS (No DE TRAMITE) []

(6) ENTRE LA CALLE DE [] Y DE [] CODIGO POSTAL []

(7) COLONIA [] LOCALIDAD [] TELEFONO []

(8) MUNICIPIO O DELEGACION EN EL DF: CLAVE (11) [] ENTIDAD O FEDERATIVA: CLAVE (12) [] ZC (13) []

(9) ACTIVIDAD PREPONDERANTE []

CLAVE "A" (10) [] NÚMERO DE OTRO DEL MERCADO PERSONAL MENOR A [] CLAVE "B" (14) [] CLAVE "C" (15) []

I. DATOS GENERALES

En este apartado se le solicita información referente al nombre o denominación social de la empresa, su ubicación, la fecha en que se constituye e inicia operaciones y la actividad que desarrolla. Como usted puede observar en el ejemplo, cada uno de los datos

solicitados se anotan con todo detalle en el espacio correspondiente.

En caso que se trate de una empresa nueva, persona física, o bien si la empresa se dedica a mas de dos actividades, favor de consultar el instructivo que aparece al final del propio formato.

II OBLIGACIONES FISCALES

(11) PERSONAS MORALES PERSONAS FISICAS

ISR: [] 101 SOCIEDADES MERCANTILES [] 104 SOCIEDADES COOPERATIVAS DE PRODUCCION [] 107 CONTRIBUYENTE [] 108 CONTRIBUYENTE MENOR

(12) IVA: [] 203 OBLIGADO A PRESENTAR DECLARACIONES PERIODICAS

(13) PROD Y SERV: [] 331 AGUAS ENVASADAS [] 370 BEBIDAS ALCOHOLICAS [] 901 TABACOS LABRADOS [] 540 CERVEZA

(14) PERM: [] 760 MINERIA [] 768 AGUAS

(15) RETENE: [] 160 POR SALARIOS

II. OBLIGACIONES FISCALES

En esta sección deberá marcar con una "x" el cuadro que corresponda a la obligación que debe cumplir. En caso del (11) ISR, solo debe marcar un solo cuadro, tanto si se refiere a persona moral como a persona física.

(12) IVA: Se marcara cuando por las actividades del

contribuyente, tenga la obligación de retener este impuesto.

(13) (14) Producción y servicios y derechos federales: Se marca con una "x" el cuadro de obligaciones que debe cumplir, en caso de que sea sujeto de impuesto.

(15) Retenedor: Sólo se marca cuando por las actividades propias del contribuyente tenga la obligación de actuar como retenedor de las contribuciones.

III DATOS DE UBICACION Y PRODUCCION

DATOS (COMO MECOS)			(16) PERSONAL OCUPADO TOTAL	(17) VALOR DE VENTAS NETAS (CIFRAS EN PESOS)	(18) MONTO DE LA INVERSIÓN (CIFRAS EN PESOS)	(19) ZONA CLASIFICADA

III. DATOS DE UBICACION Y PRODUCCION

Esta información permite conocer los elementos de personal ocupado y ventas netas que sirven para estratificar el tamaño de la empresa. Debido a que se suicitan las cifras en pesos, se marca con una "x" los

espacios que no se utilizan, por ejemplo: la empresa tiene un personal ocupado total de 10, (incluye obreros, técnicos, personal administrativo y familiares), con ventas por \$ 100 millones y un monto de inversión que alcanza \$ 4 millones.

(20) No. DE EMPLEADOS CON SALARIO MINIMO	(21) SALARIOS DIARIOS QUE EXCEDAN AL SALARIO MINIMO	1	2	3	4

En el ejemplo el número de empleados con salarios mínimo son 5 y 2 con ingresos mayores al mínimo.

(22) SUPERFICIE DEL PREDIO M ²	SUPERFICIE CONSTRUIDA M ²
(23) No. DE REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO (prevalece el EN SU CASO)	DE FECHA
(24) CONSUMO DE AGUA MENSUAL (M ³)	PROCEDENCIA DE CARGAS DE AGUA 1 2 3 (A) OTROS

En el renglón de No. de Registro de la Propiedad y del Comercio, se deja en blanco, en virtud de que no se cuenta con él (recuerdese que estamos en el caso de una empresa de nueva creación). En lo referente a

consumo de agua y sus descargas, se debe remitir al instructivo para seleccionar la fuente de procedencia y la fuente receptora.

ENCLOSURE REQUIERE MAYOR ESPACIO ANEXAR ILUSTRACION	(25) PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES EMPLEADOS			
	NO. DE SECUENCIA DENOMINACION VOLUMEN MENSUAL UM			
(26) PRODUCTOS TERMINADOS				
NO. DE SECUENCIA			UM	CRETI
(27) MAQUINARIA Y EQUIPO MAS IMPORTANTE				
NO. DE SECUENCIA No. DE CATEGORIAS C E TIPO				
USO EMPLEADO				
(28) MAQUINARIA Y EQUIPO MAS IMPORTANTE				
NO. DE SECUENCIA No. DE CATEGORIAS C/E TIPO				
USO EMPLEADO				

Esta sección se refiere estrictamente al aspecto productivo de la empresa, como son las principales materias primas y la maquinaria que utiliza, así como cada uno de los productos que elabora; en este caso es un solo artículo.

La definición de las claves UM, CRET, C/E, se encuentran en el instructivo, y se deberán cruzar las que correspondan, si es el caso.

OFICIOS Y OCUPACIONES MAS IMPORTANTES	
(28)	NOMBRE DE LA EMPRESA NOMBRE DEL TRABAJADOR OFICIO U OCUPACION
(29)	UBICACION DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS

DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 2, 10, 17, 20, 21 Y DEMAS RELATIVOS DE LA LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA Y CON EL FIN DE FIGURAR EN EL PADRON Y OBTENER LA CEDULA A QUE DICHA LEY SE REFIERE, MANIFESTO BAJO FORMAL PROMESA DE VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS EN LA PRESENTE SOLICITUD SON CIERTOS Y VERIFICABLES EN CUALQUIER MOMENTO POR LAS AUTORIDADES COMPETENTES

LUGAR Y FECHA

NOMBRE Y FIRMA DEL EMPRESARIO O DEL REPRESENTANTE

- El apartado de oficios y ocupaciones mas importantes, contiene la informacion requerida por el IMSS e INFONAVIT, por lo cual solo se anotara a los empleados que perciben alguna remuneracion. En este caso no se anotan 3 empleados en virtud de que son familiares y no estan obligados

- al pago de cuotas al IMSS e INFONAVIT.
- En ubicacion de las instalaciones debe considerarse las calles y/o puntos aledanos al lugar en que se ubica la empresa.
- Finalmente debe proceder a firmar el documento para dar legalidad a los datos proporcionados.

EXCLUSIVAMENTE PARA SER LLENADO POR AQUELLAS INDUSTRIAS QUE CUENTEN CON LOS REGISTROS CORRESPONDIENTES	
RTC IMSS LICENCIA SANITARIA LICENCIA DE OPERACION LICENCIA DE USO DEL SUELO REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES	PADRON DE PROVEEDORES DEL GOBIERNO FEDERAL LICENCIA DE ESTABLECIMIENTO MANIFESTACION ESTADISTICA REGISTRO EN CAMARA INFONAVIT

En este apartado, tanto las empresas personas fisicas como las morales deberan anotar las claves correspondientes que se solicitan, solamente en caso de que cuenten con ellas, es decir, si se trata de una microindustria que ya este operando en forma regular. Si no tiene los registros, licencias o autorizaciones, podra recibir su Cedula para que opere de inme-

diato, y la Ventanilla se encargara de gestionar por cuenta de usted, las que hagan falta y con posterioridad le hara llegar cada uno de los documentos oficiales.

Finalmente, se incorpora el instructivo del Formulario en el que se explican algunos elementos que no han sido comentados en los apartados anteriores.

INSTRUCTIVO

ASPECTOS GENERALES:

- 1) UNA VEZ QUE ESTE SEGURO QUE LOS DATOS CORRESPONDIENTES SEAN LOS CORRECTOS, ESCRIBA CUIDADOSAMENTE TODAS LAS ANOTACIONES CON MAQUINA DE ESCRIBIR O BOLIGRAFU
- 2) UTILICE EXCLUSIVAMENTE NUMEROS ARABIGOS Y LETRAS MAYUSCULAS DE MOLDE, EMPLEANDO CADA ESPACIO SOLO PARA EL DATO QUE SE PIDA. NO UTILICE LAS AREAS SOMBRADAS, ESTAS SON DE USO EXCLUSIVO DE LA VENTANILLA UNICA

- 3) LAS CIFRAS SE ANOTARAN DE DERECHA A IZQUIERDA Y LOS TEXTOS DE IZQUIERDA A DERECHA

LLENADO DE LA INFORMACION

- 12) SI SE TRATA DE NUEVAS EMPRESAS PERSONAS FISICAS, DEBERA ANOTARSE EN PRIMER LUGAR LOS APELLIDOS Y NOMBRE, A CONTINUACION SI EXISTE, SU DENOMINACION COMERCIAL
- 14) FECHA DE NACIMIENTO (PERSONAS FISICAS) O DE FIRMA DEL DOCUMENTO CONSTITUTIVO (PERSONAS MORALES)

- 19) SI SE DEDICA A MAS DE DOS ACTIVIDADES FAVOR DE INDICAR LA MAS IMPORTANTE ES DECIR LA QUE REPRESENTA MAYORES INGRESOS

EN CASO DE QUE CUENTE CON PROCESO DE FUNDICION FAVOR DE ANOTARLO

- 116) 117) 118) PARA EMPRESAS EN OPERACION ANOTE LO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL MAS RECIENTE EN EL CASO DE EMPRESAS DE NUEVA CREACION, ASENTAR SUS PROYECCIONES AL PRIMER EJERCICIO COMPLETO DE OPERACIONES

OBSERVACION

- 116) INCLUIR OBREROS TECNICOS PERSONAL ADMINISTRATIVO Y FAMILIARES. EN ESTE ULTIMO CASO AUN CUANDO NO PERCIBAN INGRESOS
- 120) ANOTAR EL TOTAL DE EMPLEADOS QUE PERCIBEN SALARIO MINIMO EN SU CASO
- 121) UTILIZAR UN APARTADO PARA ANOTAR EL IMPORTE UNITARIO DIARIO DE CADA SALARIO MAYOR AL SALARIO MINIMO (EN CASO DE QUE SEAN MAS DE 8 ANEXAS RELACION)
- 124) SELECCIONE EL O LOS INCISOS QUE LE CORRESPONDAN

PROCEDENCIA

- (A) CORRIENTE RIO ARROYO (I) PRESA
 (B) POZO PROFUNDO (II) LAGO LAGUNA
 (C) MANANTIAL (III) CANAL DE RIEGO
 (D) GALERIA FILTRANTE (IV) MARINA
 (E) MORTA (V) RED MUNICIPAL
 (F) ESTERO
 (G) RESIDUAL
 (H) BORDO

DESCARGAS DE AGUA

- (A) ALCANTARILLA (D) MAR
 (B) BARRANCA (E) ESTERO
 (C) CORRIENTE, RIO, ARROYO (F) POZO DE ABSORCION
 (D) DREN AGRICOLA (G) PRESA
 (E) INFILTRACION SUPERFICIAL (H) OTROS ESPECIFICAR EN EL RENCION CORRESPONDIENTE
 (F) LAGO LAGUNA

- 125) U.M. = UNIDAD DE MEDIDA EMPLEADA. SELECCIONE EL INCISO CORRESPONDIENTE

- (A) KILOGRAMOS (B) LITROS (C) METROS (D) PIEZAS
 (E) OTROS ESPECIFICAR EN FORMA ANEXA

- 126) EN SU CASO, MARQUE CON UNA CRUZ LA LETRA O LETRAS QUE CORRESPONDAN SEGUN LA SIGUIENTE DESCRIPCION

C = CORROSIVO, R = REACTIVO, E = EXPLOSIVO, T = TOXICO, I = INFLAMABLE

- 126) ANOTE TODOS Y CADA UNO DE LOS PRODUCTOS QUE ELABORA

- 127) C/E = COMBUSTIBLE Y/O ENERGIA

- (A) GASOLINA (B) ELECTRICIDAD
 (C) OTROS ESPECIFICAR EN FORMA ANEXA

DOCUMENTACION QUE SE DEBERA ANEXAR

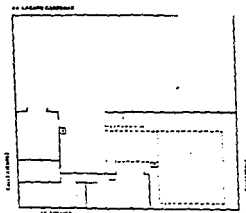
- PERSONAS FISICAS PRESENTAR ACTA DE NACIMIENTO
- PERSONAS MORALES ACTA CONSTITUTIVA

• EN AMBOS CASOS, INCLUIR PLANO DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS (PUDEDE SER ELABORADO EN FORMA MANUAL) EN EL QUE SE ESPECIFIQUE LA UBICACION DE LA MAQUINARIA, TODOS MATERIAS PRIMAS, ENERGIA Y OTROS MEDIOS NECESARIOS PARA LA OPERACION DE LA PLANTA

Se anexa al ejercicio, un plano imaginario de las instalaciones productivas.

PLANO DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS.

-CAMISAS ELEGANTES, S. DE R. L. MI.-



1. ZONA DE CARGA
2. OFICINAS
3. SERVICIOS SANITARIOS
4. ALMACEN PRODUCTOS TERMINADOS Y MATERIAS PRIMAS
5. FUENTE DE ENERGIA ELECTRICA
6. EQUIPO DE EMPAQUE
7. MAQUINARIA
8. EQUIPO CONTRA INCENDIO

APENDICE C

LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA.

Ley Federal para el Fomento de la Microindustria

132

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTICULO 1o. La presente Ley es de orden público y de interés social; sus disposiciones se aplican en toda la República y tienen por objeto fomentar el desarrollo de la microindustria, mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último objeto.

ARTICULO 2o. La aplicación de esta Ley en la esfera administrativa corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, sin perjuicio de las atribuciones que las demás leyes otorguen a otras autoridades federales, en cuanto no se prevean en forma expresa en esta propia Ley.

Cuando en el presente ordenamiento se mencione a "la Secretaría", se entenderá que se trata de la citada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

ARTICULO 3o. Para los efectos de esta Ley, se consideran empresas microindustriales las unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría, los cuales se publicaran en el Diario Oficial de la Federación.

ARTICULO 4o. Los empresarios de las microindustrias pueden ser personas físicas o personas morales que se constituyan con apego a las disposiciones de esta Ley, así como de otras leyes en cuanto les sean aplicables sin contravenir a la primera.

ARTICULO 5o. El domicilio de las empresas microindustriales será el local donde se ubique el establecimiento en que realicen sus actividades industriales, si se trata de empresarios personas físicas; tratándose de empresarios personas morales será el local donde se encuentre ubicada su administración o, en su defecto, el del establecimiento en que lleven a cabo sus actividades industriales.

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

ARTICULO 7o. La Secretaría, con la participación, en su caso, de las demás dependencias y entidades competentes de la Administración Pública Federal, así como de los gobiernos de los Estados y municipios, procurará la aplicación y vigilará el cumplimiento de esta Ley y, en particular, realizará lo siguiente:

I. Determinar las actividades que sean más convenientes para desarrollar las microindustrias y señalar las zonas prioritarias para su instalación, a fin de otorgar mayores estímulos;

II. Fomentar la agrupación de empresas de microindustrias para obtener financiamientos, establecer sistemas de ventas y compras en común de materias primas y productos v, en su caso, prestación de servicios de subcontratación y maquila;

III. Elaborar programas de difusión, gestión, información y capacitación empresarial, así como de servicios de extensionismo, para identificar y resolver problemas relacionados con la organización, producción y mercado de las microindustrias.

CAPITULO II

DE LOS EMPRESARIOS PERSONAS FISICAS

ARTICULO 8o. Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana, si satisfacen los requisitos que se establecen en esta ley, pueden obtener la cédula de microindustria que les permita tener reconocido para sus unidades económicas de producción el carácter de empresas de microindustria y gozar de los beneficios que esté u otros ordenamientos les otorguen.

ARTICULO 9o. Los empresarios deberán indicar su nombre o, en su caso, la denominación comercial de la empresa, seguidos de las palabras "empresa microindustrial" o las siglas "MI", para su fácil identificación y distinguirlas en el otorgamiento de los beneficios a que se refiere esta ley.

ARTICULO 10. Cuando un empresario desee transmitir la empresa a otra persona, se deberá solicitar previamente de la Secretaría la inscripción del nuevo empresario en el Padrón y el consecuente otorgamiento de la nueva cédula, para que el adquirente pueda disfrutar de los beneficios establecidos para las microindustrias.

ARTICULO 11. Al cancelarse la inscripción y la cédula, el empresario no podrá seguir utilizando el término "empresa microindustrial" o su sigla "MI", ni solicitar y obtener los beneficios que se conceden a las empresas microindustriales, quedando obligado a devolver la cédula a la Secretaría dentro de un plazo de 15 días hábiles.

La propia Secretaría comunicará a las autoridades correspondientes la cancelación de la inscripción y la cédula, a fin de que se dejen sin efecto, a partir de la cancelación, los beneficios que se hayan otorgado.

CAPITULO III

DE LAS EMPRESAS MICROINDUSTRIALES PERSONAS MORALES

ARTICULO 12. Los individuos de nacionalidad mexicana que deseen asociarse para constituir una persona moral que, como se prevé en el artículo 4o., pueda ser considerada como empresa microindustrial, podrán hacerlo adoptando la forma de sociedad de responsabilidad limitada que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles, con las modalidades que prevé el presente capítulo, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal.

ARTICULO 13. Las sociedades de que trata el artículo anterior existirán bajo una denominación o una razón social que se formará con el nombre de uno o más socios. La denominación o la razón social irán inmediatamente seguidas de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial" o de su abreviatura "S. de R.L. MI". La omisión de este requisito sujetará a los socios a la responsabilidad que establece el artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

ARTICULO 14. Las sociedades de responsabilidad limitada microindustriales solo podrán tener como socios a personas físicas de nacionalidad mexicana y no podrán admitir al constituirse o con posterioridad, socios extranjeros, directa o indirectamente, lo cual deberá hacerse constar expresamente en el contrato social y en el Registro de Comercio. Cualquier acto que viole esta disposición será nulo y el extranjero que hubiere participado en él sólo podrá reclamar los daños y perjuicios que los socios le hubieren causado.

ARTICULO 15. El contrato por el que se constituya una sociedad de responsabilidad limitada microindustrial y sus modificaciones deberán constar por escrito.

La Secretaría podrá proporcionar a quienes lo soliciten, modelos de contrato social o formularios en que los interesados sólo aporten los datos particulares de quienes deseen asociarse y de la persona moral que se pretenda constituir.

Una vez formulado y firmado por los socios el contrato social, la Secretaría, o las autoridades en quienes delegue esa función, lo examinarán y narán constar su visto bueno sobre su forma y contenido, u orientarán, en su caso, a los interesados sobre los elementos que se hayan omitido o deban subsanarse.

ARTICULO 16. Una vez obtenido el visto bueno a que se refiere el artículo anterior, los socios acreditarán su identidad y ratificarán su voluntad de constituir la sociedad y ser suyas las firmas que obren en el contrato social, ante el personal autorizado del Registro Público de Comercio del lugar que corresponda al domicilio social, el que procederá a inscribir sin más trámite a la sociedad a la brevedad posible.

No se requerirá para su constitución y registro de la autorización previa de otras autoridades judiciales o administrativas. Las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y de la Contraloría General de la Federación vigilarán se cumpla lo dispuesto en este artículo y que el registro se efectúe cuanto antes.

ARTICULO 17. Las sociedades constituidas e inscritas en el Registro Público de Comercio, podrán obtener de la Secretaría o de las autoridades en quienes hubiere delegado esa función, la inscripción en el Padrón Nacional de la Microindustria, así como la cédula que las acredite como empresas microindustriales y, consecuentemente, alcanzar los beneficios cuyo otorgamiento proceda conforme a esta Ley u otras disposiciones.

ARTICULO 18. Las sociedades a que se refiere este capítulo, ni sus socios, podrán participar en otras sociedades microindustriales, sin perjuicio del agrupamiento de estas para los fines que se prevén en el artículo 7o. fracción II.

ARTICULO 19. Las modificaciones acordadas por los socios al contrato social, deberán constar por escrito y hacerse del conocimiento de la Secretaría o de las autoridades en quienes delegue esa función, con el fin de que se examine si no implican alteraciones a las condiciones para que la sociedad siga siendo considerada empresa microindustrial. La Secretaría emitirá su visto bueno a las modificaciones o, en su caso, dará a los interesados las orientaciones que correspondan.

Una vez obtenido el visto bueno, las modificaciones deberán ser inscritas en el Registro Público de Comercio en que obre la inscripción de la sociedad, previa su ratificación ante el encargado de dicho registro.

CAPITULO IV

DEL PADRON NACIONAL DE LA MICROINDUSTRIA

ARTICULO 20. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial integrará el Padrón Nacional de la Microindustria con los datos de estas empresas. En la elaboración y manejo del Padrón podrán participar las autoridades esta-

tales y municipales, en los términos de los acuerdos de coordinación que se celebren conforme al capítulo VII de la presente Ley.

ARTICULO 21. Las empresas microindustriales que figuren en el Padrón, recibirán los apoyos y estímulos que correspondan otorgarseles conforme a esta Ley, a la Ley de Ingresos de la Federación y a las demás disposiciones legales y administrativas que los establezcan.

ARTICULO 22. La cédula de microindustria que expida la Secretaría o las autoridades en las que tal atribución se delegue, acreditará que la empresa persona física o moral microindustria figura en el Padrón, y que se encuentran satisfechos los requisitos relativos a registros, licencias o autorizaciones, que en la propia cédula o en sus anexos se indique.

A las personas que soliciten en el Padrón Nacional de la Microindustria, se les otorgará, una vez satisfechos los requisitos, la cédula correspondiente.

ARTICULO 23. La expedición de la cédula de microindustria será completamente gratuita.

ARTICULO 24. El Padrón consignará la información actualizada de las empresas microindustriales, las actividades que desarrollan, el número de trabajadores, las inversiones realizadas y demás datos necesarios para su fomento.

En el Padrón Nacional de la Microindustria se tomara nota de la terminación, disolución y liquidación de las sociedades de microindustria y se realizarán los demás actos que determine esta Ley y demás disposiciones derivadas de ella.

ARTICULO 25. La Secretaría procederá a concentrar y sistematizar los logros obtenidos sobre simplificación, a través de los mecanismos de coordinación con las entidades federativas, particularmente sobre los datos relativos a registros, licencias, permisos y autorizaciones. Respecto de los trámites pendientes de cumplirse para la instalación o funcionamiento de la microindustria, se dará la orientación correspondiente. Bastará la presentación de la cédula para que al trámite respectivo se le de la máxima celeridad conforme a esta Ley.

ARTICULO 26. De conformidad con los datos del Padrón, la Secretaría procederá a reformatar, modificar y, en su caso, cancelar la cédula de microindustria, dando los avisos correspondientes a las dependencias competentes.

ARTICULO 27. La Secretaría o las autoridades competentes en el manejo del Padrón, proporcionarán informa-

ción a las microindustrias que lo soliciten, con relación al cumplimiento de trámites y obligaciones, así como sobre los apoyos e incentivos que puedan obtener.

ARTICULO 28. La Secretaría emitirá y distribuirá gratuitamente a los interesados, las formas oficiales sobre la realización de trámites y otorgamiento de apoyos a las empresas que figuren en el Padrón.

ARTICULO 29. La cédula de microindustria deberá contener por lo menos los siguientes datos: nombre, denominación o razón social de la empresa; domicilio; actividad; monto de la inversión o del capital social; número de registro y fecha de expedición de la cédula.

La cédula de microindustria tendrá una vigencia de tres años, y consignará los referendos de que sea objeto. Antes del vencimiento de cada lapso de vigencia, deberá solicitar el referendo correspondiente.

Cuando las personas físicas o las sociedades de responsabilidad limitada microindustriales, dejen de reunir los requisitos que establece esta Ley para ser consideradas microindustrias, darán el aviso correspondiente y remitirán la cédula, para su cancelación, a la Secretaría o a la autoridad en la que delegue esa función, a más tardar dentro de los quince días hábiles siguientes a que esto ocurra.

ARTICULO 30. En los casos en que la empresa microindustrial deba, por la naturaleza de su objeto, acreditar que reúne las condiciones sanitarias, de seguridad u otras que requieran verificaciones especiales, la Secretaría orientará a los interesados sobre la forma de obtener las autorizaciones respectivas.

La Secretaría también orientará al interesado sobre la forma de satisfacer los requisitos pendientes de cumplirse para la operación de la empresa.

ARTICULO 31. Procederá la cancelación de la inscripción de las microindustrias en el Padrón Nacional de la Microindustria y, consecuentemente de la cédula que se les haya expedido, cuando se incurra en violaciones a la presente ley o las disposiciones que de ella emanen.

ARTICULO 32. En los casos en que proceda la cancelación de la cédula se notificará por oficio al microindustrial el motivo y fundamento correspondientes, por correo certificado con acuse de recibo o personalmente, dándole un plazo de 15 días hábiles, contados a partir de la notificación, a fin de que exponga las razones y ofrezca las pruebas que a sus intereses convengan.

La autoridad competente dictará, dentro de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento del plazo o de su amplia-

ción para el desahogo de pruebas. la resolución que proceda. con base en las manifestaciones y elementos de convicción correspondientes, y la notificará por escrito al interesado en la forma dispuesta en el párrafo anterior.

ARTICULO 33. Cuando se cancele la inscripción de la sociedad microindustrial en el Padrón, la cedula que le hubiere sido expedida deberá devolverse dentro del término de 15 días siguientes a la notificación de la cancelación, a la Secretaría o a la autoridad en quien dicha Secretaría hubiere delegado la función correspondiente en la circunscripción del domicilio social.

Si la cancelación no implicare al mismo tiempo impedimento para que la sociedad subsista y continúe operando, ésta deberá, dentro del término de 60 días naturales, proceder a modificar su contrato social, a fin de eliminar en él toda referencia a su condición de microindustria salvo el caso de que optare por su disolución y liquidación, asimismo suprimirá de su anuncio y publicidad la referencia a microindustria.

ARTICULO 34. La Secretaría comunicará a las autoridades correspondientes la cancelación de la inscripción y la cedula, a fin de que no se continúe otorgando a la microindustria los beneficios de que, en su caso, estuviere disfrutando.

CAPITULO V

DE LA COMISION INTERSECRETARIAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA

ARTICULO 35. Se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, que tendrá por objeto impulsar el desarrollo de las empresas microindustriales a través de las acciones previstas en la presente ley, especialmente las que consistan en la simplificación de trámites administrativos para obtener registros y autorizaciones y para cumplir obligaciones. La Comisión se encargará de estudiar y analizar las necesidades y la problemática que enfrenta la planta microindustrial del país, para proponer medidas que alienten su crecimiento y consoliden sus niveles productivos.

La Comisión será el conducto a través del cual las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal coordinen su actuación para el otorgamiento de los beneficios y facilidades que se determinen conforme a esta Ley. El Ejecutivo Federal proveerá lo conducente para que las Secretarías de Estado y departamentos administrativos, en el ejercicio de sus atribuciones, realicen los actos y adopten las medidas que permitan alcanzar los fines y objetivos mencionados.

ARTICULO 36. La Comisión Intersecretarial para el

Fomento de la Microindustria, se integrará por sendos representantes propietarios de las Secretarías de Gobernación, Hacienda y Crédito Público, de Programación y Presupuesto, de la Contraloría General de la Federación, de Energía, Minas e Industria Paraestatal, de Comercio y Fomento Industrial, de Desarrollo Urbano y Ecología, de Educación Pública, de Salud, del Trabajo y Previsión Social y del Departamento del Distrito Federal, así como del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores.

La presidencia de la Comisión corresponderá a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Por cada representante propietario deberá nombrarse además un suplente, que participará en las sesiones en ausencia de aquel.

A propuesta de cualquiera de los integrantes de la Comisión podrá invitarse a participar en sus sesiones a representantes de otras dependencias, de entidades paraestatales, de Gobiernos de los Estados y de los Municipios, así como de los sectores social y privado.

ARTICULO 37. Para lograr los objetivos y finalidades establecidos en este ordenamiento, la Comisión realizará las siguientes funciones:

I. Acordar la coordinación de trámites y despacho de los asuntos relacionados con las microindustrias a cargo de las diversas dependencias del Ejecutivo Federal y del Departamento del Distrito Federal, con el fin de simplificar trámites administrativos, eliminar los innecesarios, así como, en general, para conceder facilidades para la operación de estas microindustrias:

II. Realizar estudios sobre la regulación jurídica relativa a la constitución, instalación y funcionamiento de las microindustrias, así como proponer las medidas administrativas o modificaciones a disposiciones legales tendientes a alcanzar los fines a que se refiere esta ley;

III. Proponer la forma y términos para el otorgamiento y aplicación de los apoyos y estímulos a que se refiere esta ley;

IV. Opinar y, en su caso, recomendar lo que considere conveniente, sobre las consultas que le formulen las diversas dependencias de la Administración Pública Federal;

V. Ser el conducto por medio del cual se definan por las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, las materias cuya coordinación debe promoverse ante las entidades federativas y sus municipios, para la obtención de los apoyos a que se refiere esta ley.

especialmente para alcanzar los fines señalados en la fracción I;

VI. Evaluar la política de apoyos a que se refiere esta ley;

VII. Formular las recomendaciones pertinentes a las dependencias involucradas, para consolidar y ampliar los niveles de adquisiciones del sector microindustrial, así como para facilitarles el abastecimiento de insumos para su actividad; y

VIII. En general, proponer las medidas que se estimen apropiadas para el fomento y desarrollo de las microindustrias y sobre los conductos legales que procedan para la atención de consultas, quejas y reclamaciones que se presenten.

La Comisión podrá crear grupos de trabajo a nivel nacional o regional, para el estudio y análisis de temas relacionados con el fomento de la microindustria.

ARTICULO 38. La Comisión se reunirá mediante convocatoria de su presidente, sus decisiones se tomarán por mayoría de votos de los miembros asistentes, teniendo el presidente voto de calidad en caso de empate.

La Comisión contará con un Secretario Técnico, cuyas atribuciones son las siguientes:

- I. Formular los proyectos de convocatoria y orden del día que le encomiende el presidente de la Comisión y ejecutar las resoluciones de la Comisión cuyo cumplimiento se le asigne;
- II. Formular el proyecto de reglamento interno de la Comisión y someterlo a la aprobación de esta;
- III. Realizar los estudios que le encomiende la Comisión;
- IV. Efectuar el seguimiento de la instrumentación y ejecución de los acuerdos que adopte la Comisión y rendir a esta un informe de las actividades realizadas; y
- V. Las demás que le correspondan conforme a esta Ley y al Reglamento Interno de la Comisión.

CAPITULO VI

DE LA SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA, ESTIMULOS Y ASISTENCIA A LA MICROINDUSTRIA

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

I. Otorgar a las microindustrias las facilidades necesarias, a fin de agilizar los trámites y procedimientos para el cumplimiento de sus obligaciones, así como para la obtención de los apoyos a que se refiere esta ley;

II. Revisar, simplificar y, en su caso, adecuar los trámites y procedimientos que incidan en la instalación, funcionamiento y fomento de las microindustrias, en tanto basten para ello disposiciones administrativas o resoluciones de los titulares respectivos; y

III. Cuando dichos trámites deban cumplirse en varias unidades administrativas de una misma dependencia, ésta adoptará las medidas para establecer un sólo canal para su atención y despacho.

ARTICULO 40. Las dependencias del Ejecutivo Federal deberán instrumentar, en el ámbito de su competencia, las recomendaciones que hayan sido acordadas por la Comisión, así como revisar las disposiciones legales que apliquen y los procedimientos para ello, con el fin de simplificar trámites o eliminar los innecesarios, que se refieran al recibo de solicitudes para obtener permisos, licencias o autorizaciones.

La Secretaría de la Contraloría General de la Federación vigilará el cumplimiento de lo previsto en este artículo y, en su caso, propondrá la simplificación correspondiente.

ARTICULO 41. El Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y según se prevea en la Ley de Ingresos de la Federación, concederá a los empresarios de microindustrias los estímulos fiscales correspondientes. Al efecto se integrará un paquete especializado, adecuado a sus necesidades y características particulares.

ARTICULO 42. De acuerdo con el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo, el sistema financiero, a través de mecanismos crediticios, fomentará el desarrollo microindustrial a nivel nacional, para que las microindustrias cuenten con liquidez suficiente y puedan realizar las inversiones necesarias.

ARTICULO 43. Con sujeción al Plan Nacional de Desarrollo, se establecerán las acciones programáticas para apoyar el desarrollo de las microindustrias, acorde con sus características y posibilidades. Asimismo, se diseñarán mecanismos que propicien una eficiente vinculación entre la microindustria y el sector educativo y de investigación tecnológico.

Entre otras acciones, se impulsarán las siguientes:

I. En el Distrito Federal tendrá validez, para los efectos

precedentes, la prestación en la microindustria del servicio social obligatorio de las profesiones que se determinen, de conformidad con las disposiciones aplicables. El Ejecutivo Federal promoverá, en el marco del Sistema Nacional de Planeación, la adopción de mecanismos análogos en las entidades federativas:

II. Se alentará y facilitará el uso de instalaciones públicas especializadas en normalización y metrología, a fin de ejercer el control de calidad sobre los productos:

III. Se apoyarán los proyectos de reconversión, adecuación, asimilación y desarrollo tecnológicos y se impartirán cursos de gestión para los empresarios:

IV. Se promoverá la formación de agrupaciones de empresarios de microindustrias para facilitar la solución de sus problemas comunes y mejorar su capacidad de negociación en los mercados financieros, de insumos y para la venta de sus productos en el país o en el extranjero;

V. Se fortalecerá la labor de promoción y extensión en los ámbitos financiero, administrativo y técnico industrial.

CAPITULO VII

DE LA COORDINACION CON LAS ENTIDADES FEDERATIVAS

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

Cuando para impulsar y apoyar a las empresas micro-

industriales se requieran adecuaciones a las disposiciones legales o administrativas locales, se recomendarán las modificaciones por los conductos correspondientes.

ARTÍCULO 45. La Secretaría podrá celebrar acuerdos de coordinación con las entidades federativas, para promover la descentralización de actividades y funciones que corresponden al Padrón Nacional de la Microindustria.

En dichos acuerdos se establecerán las acciones, mecanismos y procedimientos que podrán llevar a cabo las entidades federativas para el logro de lo señalado en el párrafo anterior, de manera que las empresas microindustriales puedan realizar sus trámites con mayor agilidad.

TRANSITORIOS

PRIMERO. La presente Ley entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO. Las microindustrias en operación podrán inscribirse en forma gratuita en el Padrón Nacional de la Microindustria y obtener la cédula que acredite tal inscripción, para obtener los beneficios a que se refiere esta ley. Las dependencias y entidades paraestatales, en su respectiva esfera de competencia, darán las facilidades necesarias a las microindustrias que las requieran para su incorporación al régimen establecido por esta ley.

TERCERO. El Ejecutivo Federal dispondrá lo necesario para que se proceda a convocar a la primera sesión de la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que entre en vigor esta Ley. La propia Comisión, dentro de un plazo que no excederá de noventa días contados a partir de su primera sesión, formulará su reglamento interior. □

B I B L I O G R A F I A

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

ALBA, Carlos. Historia y Desarrollo Industrial de México. México: CONCAMIN. 1988.

ALLSOPP, Michael. La pequeña y mediana empresa: su gestión ante la competencia. Barcelona: Hispano-Europea. 1980.

ALVAREZ, José Rogelio. Enciclopedia de México. Tomo VII. México: Ed. Mexicana. 1977.

CABALLERO, Emilio. El tratado de libre comercio. México: Diana. 1991.

RODRIGUEZ, Leonardo. Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. México: Grupo editorial Iberoamericano. 1980.

REVISTAS

CIDETI. "Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994". ESTRATEGIA INDUSTRIAL. n.90 año VIII, México, abril de 1991: 12-15.

CONCAMIN. "Los estímulos fiscales para la pequeña industria y la microindustria". INDUSTRIA. n.15 v.2, México, octubre de 1989: 28-31.

_____. "Acuerdo de Libre Comercio". INDUSTRIA. n.23 v.3, México, enero de 1991: 17-20.

- _____. "Glosario de términos relativos al tratado de libre comercio". INDUSTRIA. n.23 v.3, México, enero de 1991: 21-23.
- _____. "La industria en 1990". INDUSTRIA. n.26 v.3, México, abril de 1991: 34-38.
- _____. "El desarrollo histórico de la industria en México". INDUSTRIA. n.26 v.3, México, abril de 1991: 40-44.
- _____. "Un asunto candente en el TLC., Las normas de origen". INDUSTRIA. n.31 v.4, México, septiembre de 1991: 20-23.
- _____. "Industria y Universidad. una misma responsabilidad" INDUSTRIA. n.32 v.4, México, octubre de 1991: 1.
- _____. "La pequeña y mediana industria, semillero de una nueva clase empresarial". INDUSTRIA. n.32 v.4, México, octubre de 1991: 5-7.
- _____. "Ángulos y perspectivas de la UNAM". INDUSTRIA. n.32 v.4, México, octubre de 1991: 43-48.
- _____. "La UNAM un universo por descubrir". INDUSTRIA. n.32 v.4, México, octubre de 1991: 49-54.
- CORPORACION EDITORIAL. "Graves riesgos enfrenta la microindustria". ACTIVIDAD INDUSTRIAL, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS. n.12 año X, México, diciembre de 1991: 18-21.
- FAC. DE ECONOMIA, UNAM. "Desarrollo de la industria y libertad: el sistema italiano de la pequeña empresa". ECONOMIA INFORMA. n.188, México, octubre de 1990: 46-56.
- IMEF. "Los beneficios del comercio en el caso Taiwan". EJECUTIVO DE FINANZAS. n.8, año XVIII, México, septiembre de 1989: 6-16.
- _____. "Apoyo a la micro y pequeña empresa". EJECUTIVO DE FINANZAS. n.5 año XX, México, mayo de 1991: 24-35.

- _____. "La problemática financiera y económica de las pequeñas y medianas industrias". EJECUTIVO DE FINANZAS. n.1 año XX, México, enero de 1991: 44-48.
- _____. "Fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana industria". EJECUTIVO DE FINANZAS. n.5 año XX, México, mayo de 1991: 36-41.
- NACIONAL FINANCIERA. "Nafinsa trayectoria de uno de los puntales de fomento económico de México". PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, PAI. n.27 año 3, México, julio-agosto de 1983: 7-12.
- _____. "PAI, Instrumento integral para apoyo a la PMI". PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, PAI. n.29 año 4, México, enero de 1984: 2-5.
- _____. "Importancia de la pequeña industria". PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, PAI. n.60 año 6, México, noviembre de 1986: 5-10.
- _____. "La pequeña y mediana industria en el mundo". PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, PAI. n.65 año 7, México, mayo de 1987: 28-33.
- _____. "Incremento de la productividad: la experiencia de las pequeñas empresas en E.U.A". PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, PAI. n.67 año 7, México, julio de 1987: 28-30.
- PRI. "El reto de la modernización de la micro empresa mexicana". EXAMEN. n.28 año 3, México, septiembre de 1991: 13-15.
- TIEMPO. "Los protagonistas del tratado". TIEMPO. n.2554, v. XCVIII, México, abril de 1991: 6-13.

BOLETINES

BANAMEX. "Empresas por tamaño". EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO. n.782 v. LXVII, México, enero de 1991: 32-34.

_____. "Sector agroalimentario". EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO. n.797 v. LXVIII, México, abril de 1992: 177-183.

NACIONAL FINANCIERA. "Lineamientos de Nafin para 1990". EL MERCADO DE VALORES. n.7 año L, México, abril de 1990: 15-18.

_____. "Nacional Financiera: Informe de actividades 1989". EL MERCADO DE VALORES. n.18 año L, México, septiembre de 1990: 3-34.

_____. "Nacional Financiera en el desarrollo del micro y pequeño empresario". EL MERCADO DE VALORES. n.21 año L, México, noviembre de 1990: 14-18.

_____. "Perspectivas de la industria mediana y pequeña". EL MERCADO DE VALORES. n.3 año LI, México, febrero de 1991: 24-25.

_____. "Se crea la comisión mixta para la modernización de la industria micro, pequeña y mediana". EL MERCADO DE VALORES. n.19 año LI, México, octubre de 1991: 20-21.

_____. "La competitividad, punto esencial del TLC". EL MERCADO DE VALORES. n.19 año LI, México, octubre de 1991: i-viii.

_____. "Reforma fiscal 1992". EL MERCADO DE VALORES. n.3 año LII, México, febrero de 1992: 3-7.

TRABAJOS ESPECIALES

- CEI. PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA; DESAFIO Y OPORTUNIDADES. CONCAMIN n.6, México, febrero de 1991.
- D.D.F. PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCION EN EL PADRON NACIONAL DE MICROINDUSTRIA (EN EL DISTRITO FEDERAL). México, noviembre de 1990.
- J.E.T.O. LAS POLITICAS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL JAPON. Japan External Trade Organization, México, 1987.
- NACIONAL FINANCIERA. SEMINARIO DE APOYO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. IMEF. México, abril de 1991.
- _____. PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO, REGLAS DE OPERACION. México, julio de 1990.
- NACIONAL FINANCIERA, S.P.P.-INEGI. ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985. México, 1985.
- SECOFI. LA MICROINDUSTRIA Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE MEXICO. Colima, 24 de agosto de 1988.
- _____. PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991-1994. México.
- _____. DIAGNOSTICO DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN MEXICO. Serie temática n.2, México.
- _____. POLITICAS DE FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN AMERICA LATINA Y EXPERIENCIA INTERNACIONAL. Serie temática n.3, México.
- _____. LO QUE NECESITA SABER USTED COMO EMPRESARIO DE LA MICROINDUSTRIA. Cuaderno informativo n.10, México.

_____. APOYOS A LA MICROINDUSTRIA. Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, México.

_____. ESTADISTICAS DE LA INDUSTRIA NACIONAL ABRIL DE 1991. Subsecretaría de Industria e Inversión Extranjera, México, 1991.

DIARIOS

EL FINANCIERO. "Responsabilidad de la empresa y de la universidad". Martes 8 de enero de 1991.

_____. "El tratado de libre comercio y la microindustria". Lunes 20 de mayo de 1991.

EL NACIONAL. "Pequeña y mediana empresa, potencial de desarrollo regional". Domingo 15 de diciembre de 1991.

LEGISLACION

Ley Federal para el Fomento de la Microindustria. SECOFI, México, 1988.

Código Fiscal de la Federación 1990. SHCP, México, 1990.