

139
2^o

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO



FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS EN
MEXICO.
REPORTAJE SOBRE SU PROBLEMÁTICA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA
C O M U N I C A C I O N
P R E S E N T A
LETICIA URIARTE SOLIS

ASESORA: MTRA. CARMEN MILLE MOYANO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis padres:

Alicia Solís de Uriarte
y
Ramón Uriarte Castañeda

Por el apoyo, cariño y comprensión
que siempre me han demostrado y
por haberme brindado la
oportunidad de realizar una carrera.

A mis hermanos:

Ramón
Carolina
Jorge Alberto †
Patricia
Gabriel
Marcos Javier †

A Federico:

Por tu amor.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS EN MEXICO
Reportaje sobre su problemática

INDICE

	Pag.
Introducción.....	1
I. Antecedentes de la política gubernamental (1970-1988).....	6
II. Situación de la micro, pequeña y mediana industrias durante el periodo 1988-1994.....	18
III. Panorama de la micro, pequeña y mediana industrias a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (enero de 1994).....	30
IV. Agravamiento de la situación de la micro, pequeña y mediana industrias a raíz de la devaluación de diciembre de 1994.....	37
V. Conclusiones del sector empresarial.....	44
VI. Propuestas y Conclusión.....	52

Bibliografía.....	61
Hemerografía.....	62
Entrevistas.....	65
Otras fuentes.....	66

INTRODUCCIÓN

Sin haberse consolidado los sectores que ganaron terreno en la estructura manufacturera y en las exportaciones (1987-1989), con una cadena productiva desarticulada y alta dependencia externa en materia de insumos, bienes de capital y financiamiento, las formas de industrialización seguidas por el país durante la última década, se derrumbaron con el fracaso de la Política Económica del sexenio 1988-1994.

La caída del mercado interno, la inflación, el menor ingreso de la población, el encarecimiento de las importaciones, la inestabilidad cambiaria y el alto costo del crédito interno y externo, son algunos de los muchos problemas que afectan y que a través de varios años han afectado al sector industrial.

El propósito del presente reportaje es, precisamente, exponer de manera clara cuál es la problemática a la que actualmente (diciembre de 1994 a marzo de 1995) se enfrenta la micro, pequeña y mediana industrias, parte fundamental del desarrollo económico del país.

Con lo anterior, se pretende contribuir a lograr un mayor conocimiento de la problemática que actualmente enfrentan esas industrias, e incentivar la búsqueda de alternativas encaminadas a garantizar su permanencia y crecimiento a mediano y largo plazo.

Se enunciarán los factores que limitan sus niveles de competitividad, los retos que tendrá que enfrentar para su desarrollo en el futuro inmediato. De esta manera se podrán identificar las dificultades que les son comunes y conocer algunas opiniones sobre pautas para mejorar su posición competitiva, así como exponer algunas propuestas para su mejor desarrollo.

La primera parte presenta los antecedentes de la política gubernamental el cual involucra a los actores de la economía nacional, en el periodo comprendido entre 1970 y 1988. En este capítulo se expone de manera muy general el comportamiento de los sectores fundamentales en la economía del país, incluyendo a la Industria.

Si pretendiéramos mostrar todos los aspectos que conlleva este tema, se necesitaría de una investigación más amplia y el propósito de este trabajo es tan solo mostrar la problemática de las micro, pequeñas y medianas industrias en la actualidad.

En la segunda parte se exponen y mencionan los diferentes programas que el Gobierno Federal ha implantado, específicamente para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas Industrias, pero como se vera a lo largo de dicho capítulo, no han servido de nada para el desarrollo del subsector.

La tercera parte expone la problemática de la industria derivada de la apertura comercial indiscriminada. Esto último provocó una competencia desleal que trae como resultado el cierre de empresas,

particularmente las micro, pequeñas y medianas, que no se preocuparon por ser eficientes, o si tenían las buenas intenciones de hacerlo, no obtuvieron el apoyo necesario.

La cuarta parte muestra de que manera, el repunte que había tenido el sector industrial hasta antes de diciembre de 1994, se viene abajo debida a la crisis de finales del mismo año, derivada principalmente de una economía ficticia y del derrumbe del neoliberalismo.

El capítulo en sí describe como poco a poco las empresas se fueron derrumbando, debido principalmente a la falta de una política industrial, así como a la carencia de estímulos tanto financieros como fiscales.

En la quinta parte, se pretendía, en un principio, enunciar los instrumentos gubernamentales para el apoyo y el fomento a las industrias, pero conforme se desarrollaba la investigación del presente reportaje, esta información se integró en el cuerpo de trabajo, entonces se optó por incluir una parte en la que se mostraran todas las inquietudes que el sector industrial tiene y los problemas a los que directamente se enfrentan ante la crisis del país.

Finalmente, en la sexta parte se plasma una serie de propuestas derivadas del presente reportaje. Se sugiere a los actores involucrados la posibilidad de rediseñar un plan de desarrollo integral y transexenal, que les permita entrar al país en el nuevo siglo con una mejor perspectiva en el sector industrial.

IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS:

La problemática de la micro, pequeña y mediana industrias en nuestro país es un tema de permanente interés por la trascendencia que estas representan en la composición de la planta productiva nacional, contribuye de manera significativa a la creación de empleos, a la producción de artículos básicos y al desarrollo de tecnología nacional intermedia.

Asimismo, las pequeñas y medianas industrias son de gran importancia en el desarrollo económico y social ya que atenúan los efectos negativos de la gran industria (desempleo por automatización), al mismo tiempo crea las condiciones de suministro de piezas y materiales intermedios y proporciona fuerza de trabajo con cierta calificación para la gran industria.

En efecto, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), de un total de aproximadamente un millón y medio de unidades productivas establecidas, la micro, pequeña y mediana empresas representa el 98%.

Estas emplean a más del 50% de la mano de obra nacional y aportan un 43% del producto, proporción equivalente al 11% del producto interno bruto (PIB).

El 61% de estas micro, pequeñas y medianas empresas se concentran en el D.F., Jalisco, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

El 62% de las micro y pequeñas empresas está integrado en sociedades familiares; en tanto que el 51% de las medianas se organiza en sociedades.

En cuanto a la productividad, las microempresas representan un valor agregado del 39% de la producción; en tanto que la participación de la pequeña y mediana empresa es de 36 y 35% respectivamente.

De las micro y pequeñas empresas del sector manufacturero, sólo el 10% participa en la exportación.

Hablando de desarrollo tecnológico, el 53% de las micro y pequeñas empresas trabaja con "tecnología propia", es decir la adaptación y modificación a su proceso productivo y al diseño de productos.

CLASIFICACIÓN DE LA INDUSTRIA:

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para los efectos de su Programa Para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana,¹ utiliza la siguiente clasificación.

<u>Estrato Industrial</u>	<u>No. de empleados</u>	<u>Valor de sus ventas netas (pesos)</u>
Microindustria	1 a 15	Hasta 200 mil/año
Industria pequeña	16 a 100	Hasta 2.300 mil/año
Industria mediana	101 a 250	Hasta 4.500 mil/año
Industria grande	Más de 251	Más de 4.500 mil/año.

¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para la Modernización y desarrollo de la Industria Micro, pequeña y mediana, 1991-1994*, SECOFI, México, 1991, pp. 9-10.

I. ANTECEDENTES DE LA POLÍTICA GUBERNAMENTAL (1970-1988)

Al iniciarse la gestión de Echeverría se propuso un programa de reformas en los siguientes órdenes: fiscal, financiero, educativo, laboral y administrativo. Sin embargo, este último fue resistido, no por el estudiantado -que en el fondo no tenía otro interés que reclamar su participación en los destinos de la nación- sino por las corporaciones que se habían creado.

El echeverrismo trató de ampliar la productividad de la economía. Al principio lo intentó sin recurrir al capital extranjero y sin aumentar la deuda, pero al fracasar su intento de reforma fiscal, se vio envuelto en contradicciones. Al recurrir al financiamiento inflacionario y a la deuda para apuntalar su programa social y de aumento de infraestructura, aceleró los desequilibrios externos e internos. Sus prácticas económicas terminaron contraponiéndose a sus objetivos sociales.²

Durante el régimen de Echeverría, sistema económico y régimen político se confundieron. De ahí que cualquier intento por alterar el sistema fuera interpretado como un atentado contra la cohesión del tejido social. En este contexto incierto, se hizo incomprensible la convocatoria gubernamental. El Estado, consciente de su necesidad insistió en su programa, pero los grupos afectados respondieron con planteamientos ideológicos y prácticas falsas de boicot económico.

² Cfr. Quiros P. M. *De Carranza a Salinas. Otras razones de ejercicio del poder en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1992, pp. 277-292.

Durante los años setenta, la economía y política, se confundieron en las fronteras nebulosas de la economía política. La crisis del modelo económico llevó a experimentar con nuevas fórmulas que abusaron de la voluntad política, que hicieron a la acción del gobierno perder proporción y visión del comportamiento de los mercados. En vez de ser entendido y atendido, el mercado mundial fue exorcizado. Se idealizó el mercado nacional en la idea mítica de que por sí mismo el mercado interno podía transformar la vieja realidad económica. Y ello, precisamente cuando el desequilibrio externo iba en aumento

Las relaciones políticas con una parte del sector empresarial tuvieron, en este periodo febril, un objetivo preciso. Se comportó como un grupo de presión -Consejo Coordinador Empresarial-, que al haber acumulado la fuerza económica necesaria para vetar la ruta del cambio, insistió en que se conservaran las formas tradicionales de financiamiento gubernamental. Su actitud partió del supuesto de que su poder económico era el soporte de la legitimidad del gobierno. Reticente a las responsabilidades sociales de la acumulación, orientó sus habilidades al discurso contestatario. Y, en esta lucha de palabras, amenazó al Estado con el arma de la descapitalización: la huelga de inversiones empresariales.³

Los empresarios sintieron que su papel estaba devaluado, que no tenían el reconocimiento que merecían. Se mostraron sorprendidos por la política económica y denunciaron la incongruencia del proyecto.

³ Cfr. Basañez, M. *El pulso de los sexenios. 20 años de crisis en México, México, Siglo XXI editores, 1990, p. 44.*

El gobierno consideró que ya era imposible contener la demanda social, aunque también resultaba imposible financiar la reestructuración del desarrollo sin la participación del empresariado. Fue un dilema más sin solución, para el cual no había respuestas precisas.

Las corporaciones empresariales se reagrupaban y acusaban al régimen de usurpación e ilegitimidad. Se le imputó una actitud autoritaria también en la esfera económica. Los principales beneficiarios del modelo sintieron que el gobierno era espurio y el gobierno creía que les faltaba conciencia social.⁴

La guerra florida se transformó, al final, en una guerra de posiciones. Por un lado, la contracción de las inversiones, por el otro, el Estado amplió sus funciones como rector del sistema económico y se aventuró como agente de la producción. A pesar de lo anterior, el gobierno pretendió enfrentar la posición empresarial amenazando con despertar al movimiento obrero organizado, amagó con imponer medidas redistributivas que no eran capaces por sí solas de transformar las condiciones de distribución de los excedentes económicos.

Hacia finales del sexenio las condiciones económicas empeoraron. La producción de alimentos se hizo deficitaria, el financiamiento inflacionario comenzó a distorsionar los indicadores de la asignación; los precios relativos se dispersaron, y la permanencia de la política

⁴ Cfr. Basañez, M., Ob. Cit., pp. 48-58.

cambiaría propiciá la especulación. Los poseedores de grandes recursos económicos abandonarían su responsabilidad de invertir productivamente, dirigiendo su interés hacia lo especulativo. Todo ello, al amparo de incertidumbres internas y fuertes desajustes en el concierto mundial, donde también la incertidumbre prosperaba.

Así, alejada de la producción de satisfactores sociales, la clase empresarial organizada se convirtió en algo más que un grupo de presión y asumió plenamente su intencionalidad política. Aunque pretendía oponerse a la devaluación del peso, en privado pregonó el desajuste que la moneda mexicana guardaba con el exterior. Cuando la reserva se agotó y se devaluó la moneda, el régimen fue acusado de autoritario, ineficiente y caótico; toda ella porque la especulación había sido contenida.⁵

El gobierno fue blanco de ataques de la derecha y de la izquierda. A pesar de que se percibía descontenta en las fuerzas progresistas de ese momento, propuso una apertura en lo político y económico, e invitó a una sección de ellas a participar en su cruzada. Por otra parte, convocó a una negociación a través de la comisión nacional tripartita. En realidad, nada de lo que se intentó era ajeno a las tradiciones, y sin embargo el conflicto se inició cuando los protagonistas corporativos reaccionaron negativamente contra la apertura y la reforma fiscal. Los empresarios se opusieron a mejorar su competitividad económica nacional e internacional. La productividad

⁵ Cfr. Quiros, P.M., *Op. Cit.*, pp. 277-292

fue un vocablo que desde hace ya algún tiempo había dejado de existir en el diccionario corporativo.⁶

En este marco el Estado se vio obligado a transitar por la vía del intervencionismo y del contratismo, desvirtuando su relación con la sociedad. A los empresarios se les insistió en la necesidad de recapacitar, no en función de su interés corporativo, sino de la sociedad en su conjunto.

Mientras que la economía se desplomaba, se cuestionó la institución presidencial y la política se impacientó. Las circunstancias obligaron al Presidente a poner un alto a los excesos, primero con la devaluación de la moneda y luego con la manipulada expropiación de tierras en el norte occidental de México.

El gobierno de Luis Echeverría, contradictorio en sí, ilustró las pocas posibilidades que existían de cambiar un régimen cuando las concesiones otorgadas por el Estado a ciertos sectores sociales no van acompañadas de una negociación en favor de la renovación. La transformación hacia formas superiores de organización, acordes con la experiencia internacional, tenía que esperar; el subsidio indiscriminado se volvió canónica y culminó por entenderse como una suerte de responsabilidad estatal para subsanar las ineficiencias de los sectores económicos y sociales.

⁶ Boltvinik, J. y Enrique Hernández, "Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones", en *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Rolando Cordera, Comp. México, Fondo de Cultura Económica, 1985, pp. 456-459.

La institución presidencial se debilitó en la medida en que se estrechaba el margen de maniobra de la política económica; la modificación profunda del régimen requería de una política fiscal moderna, apertura comercial y establecimiento de relaciones laborales basadas en la productividad. Los grupos sociales reacios al cambio actuaran en favor de la permanencia de prácticas tradicionales en el campo de la economía. El deterioro de la economía fue causa de que se perdiera la autonomía con el exterior. Así, el país tuvo que recurrir a un organismo de regulación económica internacional que, a cambio de créditos, demandaba poner orden en casa. La intercesión del Fondo Monetario Internacional acompañó al ocaso del echeverrismo y a la aurora del lopezportillismo.

El sexenio de López Portillo se inició con fuertes repercusiones internacionales que llamaron la atención sobre la necesidad de recuperar la salud financiera económica. Al Interior, es evidente la crisis. Sus causas: la devaluación, las tensiones corporativas y la demanda de participar desde adentro en el diseño de la estrategia de desarrollo. Se propuso un programa que recuperara estabilidad, disminuyera el gasto e incrementara la productividad, las exportaciones y el ahorro interno.

En el orden externo, en un principio parecían aceptarse las recomendaciones de ordenamiento económico sugeridas por el Fondo Monetario Internacional. Estas proponían: reducción del déficit público, limitaciones al ritmo de endeudamiento y apertura del mercado. Finalmente, en la medida en que la coyuntura petrolera favorecía al país, éstas fueron abandonadas en pos del gran

paradigma: el crecimiento acelerado, obsesión de los gobiernos de la Revolución.

Resarcido el flujo financiero del exterior parecía abrirse las perspectivas de transformación bajo la misma lógica del gobierno anterior: avance lento en materia de reforma fiscal y apertura comercial. Se maniobró para minimizar los costos políticos, pero el programa no funcionó. La política de expansión de gasto, el proteccionismo confirmado con la negativa de entrar al GATT, deterioró drásticamente la economía.

En principio, animado por el Pacto de Solidaridad Económica⁷, el gobierno intentó reconstruir las condiciones del desarrollo para el capital garantizando estabilidad y respetando la restricción externa acordada con el Fondo Monetario Internacional. Sus acciones tendieron a favorecer el regreso de capitales o la reinversión de los mismos. También se amplió la participación de México en el mercado mundial del petróleo.

Sin embargo, después de un año de transición y después de haber superado el país la restricción financiera gracias a los aumentos del precio del crudo, se ignoraron los acuerdos con el FMI y se recurrió de nueva cuenta al subsidio indiferenciado. Mediante créditos, exenciones fiscales, precios subsidiados se desazolvaban los canales financieros y se limaban las asperezas ideológicas. Se promovió en fin una relación conjunta Estado-empresarios como co-intérpretes de un mismo destino.⁸

⁷ Cfr. Basañez, M. Ob. Cit. pp. 107-109.

⁸ Cfr. *Ibidem*, pp. 60-65.

El gobierno de López Portillo no tuvo temor de ser llamado gobierno patronal. Si el empresariado respondía se verían los resultados. En la búsqueda de afianzar el acuerdo, se fue más allá, y en un ánimo de crear corresponsabilidades se invitó a un sector del mismo a incorporarse a la gestión política

Los primeros resultados parecían reconquistar la confianza. Los planes se aceleraron, se buscaba recuperar el desarrollo perdido. El Producto Interno Bruto creció a un ritmo que rebasaba la tendencia de los mejores tiempos. Precipitadamente se pensó y se hizo creer que en corto plazo el país dejaría el subdesarrollo, pero aún se está muy lejos de ese sueño.

La crisis se manifestaba prácticamente en todos los frentes: la actividad económica experimentaba la recesión más profunda en la historia del país; la inversión tanto pública como privada, se encontraba paralizada; el desempleo iba en rápido ascenso; la inflación alcanzaba tasas anuales del 40 y 50%; el proceso de intermediación financiera se había interrumpido, los tenedores de activos financieros rehuían al peso y se refugiaban en el dólar, la balanza de pagos registraba considerables fugas de capitales, y el tipo de cambio parecía no encontrar fondo en su "flotación".⁹

Los precios del petróleo caen estrepitosamente y éste deja de ser un aval de crédito externo. Con la explosión de la crisis, derivada en

⁹ Escalante, José Antonio "Restauración y transición en el modelo de desarrollo", en *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Rolando Cordera, Comp. México, Fondo de Cultura Económica, 1985, p. 709.

gran parte de la mala política monetaria y de financiamiento, el gobierno de López Portillo resuelve eliminar por decreto la propiedad privada de la banca comercial.

Miguel de la Madrid no quiso, ni pudo, reaccionar a la crisis y actuó como lo habían hecho los dos gobiernos anteriores. Otorgó concesiones y extendió artificialmente el antiguo régimen.

Las relaciones más desgastadas eran sin duda aquéllas que se sostenían con los cuerpos sociales heredados del viejo modelo de desarrollo y, en particular, con el empresariado. Con ellos se fue muy claro desde el principio: su legitimación social en el sistema de acumulación se fundamentó en los valores que permeaban el entorno internacional.

Competencia y productividad fueron las normas que orientaron la relación Estado-empresarios y calidad-abaratamiento de precios con los consumidores. Competencia y productividad fueron también los ejes rectores de la acumulación y por lo tanto, de la ganancia, haciendo a un lado la protección del mercado y el subsidio indiscriminado. Sin aspavientos ni formas bruscas se anunció la apertura del mercado; medida adoptada sin negociación alguna.

Una vez claras las intenciones gubernamentales con los agentes de la producción, el Estado plantea y se compromete a impulsar la modernización de la estructura industrial, proponiendo la integración del aparato productivo y aspirando a hacerlo competitivo en el exterior. Dadas las condiciones que imperaban en el país se trataba de una modernización desde arriba, pero sin sesgo autoritario.

Era una modernización que partía de reconocer la heterogeneidad estructural de nuestra economía, que otorgaba tiempos para abatir el rezago tecnológico y que estableció plazos razonables para adaptarse al cambio del régimen.

Lo anterior fue un aspecto de largo plazo reconocido por los analistas de la política económica de ese periodo. Sin embargo, la interpretación más común fue la que le consideraba como un modelo de estancamiento, un periodo de crecimiento nulo y negativo con un amplio sometimiento a los organismos financieros internacionales. Una etapa en la que se perdió la autonomía económica y en la que se cedió en favor de los grupos financieros.

Las intenciones de la política económica de Miguel de la Madrid se expusieron de manera sintética en varios programas. Para dar respuesta a la crítica situación que heredó, propuso el Programa Inmediato de Reordenamiento Económico, PIRE.¹⁰ En este programa se reconoció que la naturaleza de la crisis fue de índole interna, y se establecieron como objetivos el control de la inflación, la defensa del empleo y la reactivación de la planta productiva para que así se pudiera recuperar la capacidad del crecimiento.

El planteamiento cuestionaba la idea tan difundida de que era el contexto internacional el generador de los problemas económicos. Las altas tasas inflacionarias expresaban que la política económica en lo interno, no permitía generar equilibrios entre los diferentes participantes. Se señaló que, por haber resultado erróneos los

¹⁰ Cfr. Basañez, M. Ob. cit., pp 83-85

pronósticos del gobierno anterior (crecimiento infinito de los precios del petróleo) no era conveniente continuar por ese camino. Las deficiencias no se subsanaron, entonces se corrió el riesgo de la paralización económica porque la incertidumbre aumentó con la dispersión de los precios relativos, lo que hizo, a su vez, que la inversión no tuviera indicadores confiables para orientar sus decisiones.

En 1982 era evidente el desajuste de la demanda económica. El déficit de las finanzas públicas lo demostraba. Reorganizar y transformar la capacidad de operación de la planta productiva fueron objetivos necesarios. Para realizarlos, se propuso eliminar el gasto excedente y los subsidios; corregir las tarifas y precios de los bienes públicos; hacer progresivo el Impuesto Sobre la Renta e incrementar el valor agregado. Se devaluó la moneda, al desaparecer los subsidios indirectos de que gozaban las importaciones. Con ello, se impulsó además el papel de la demanda externa en la determinación global del gasto.¹¹

Adicionalmente, el gobierno instrumentó una serie de medidas para evitar la quiebra de las empresas privadas. Para ello, creó el Fondo para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) que favoreció la negociación de la deuda externa privada, la cual no se encontraba en mejores condiciones que la del sector público. Se promovieron en forma directa las exportaciones no petroleras. Finalmente, partiendo de las exigencias internacionales pero también de las posibilidades económicas del país, se renegóció la deuda externa pública. En 1986 el servicio de la deuda agobiaba al país. Así México renegóció sus

¹¹ Cfr. Quiros, F. M., *Ob. Cit.*, pp 329-344

compromisos con el exterior, pues necesitaba crecer. Se devaluó la moneda y se abrió la economía. Había que ajustar a la economía a los efectos del choque externo.

El gobierno reestructuró su marco de política y echó a andar un nuevo programa. La contracción de 1986, derivada de la caída del precio del petróleo, hizo necesario reestructurar la deuda externa. Los pagos debían ser congruentes con la capacidad del país. Con esa lógica se instrumentó el programa de aliento y crecimiento, PAC.¹²

Dentro de los diferentes planes y programas de desarrollo económico y social formulados en distintos periodos presidenciales por el Gobierno Federal o el partido en el poder (planes sexenales, programas de inversiones, planes nacionales y programas sectoriales de desarrollo, entre otros), generalmente y hasta antes de 1985 se habían limitado a reconocer la importancia del subsector de la micro, pequeña y mediana industrias, la necesidad de protegerlo y apoyarlo, pero sin explicitar esta intención en un programa específico a nivel nacional.

En abril de 1985 aparece por primera vez un programa dirigido en forma exclusiva o nivel nacional para la micro, pequeña y mediana industrias. Este programa fue formulado por el Gobierno Federal y se denominó "Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña".

¹² Cfr. *Ibidem*, pp. 329-348.

II. SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS DURANTE EL PERIODO 1988-1994.

En febrero de 1991, el entonces Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, presentó un segundo programa dirigido a la micro, pequeña y mediana industrias y se denominó "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994".

Este último y el programa de 1985 en lo fundamental exponen una serie de instrumentos y líneas de acción de alcance nacional para la modernización, fomento y crecimiento del subsector: sobre la organización interempresarial, tecnología, financiamiento, gestión empresarial y capacitación; también sobre comercialización y fomento de las exportaciones, promoción de inversiones, asistencia técnica y simplificación administrativa.¹³

La elaboración de estos programas representó un esfuerzo para el Gobierno Federal en la búsqueda e instrumentación de soluciones a la compleja problemática de la micro, pequeña y mediana industrias. A pesar de la buena disposición, el programa tenía sus limitantes: alto nivel de generalidad, confusa articulación con el resto de los programas sectoriales, ausencia de definiciones sobre el papel que deberá desempeñar la micro, pequeña y mediana industrias en esta nueva etapa del desarrollo del país. Sin embargo lo más grave resultó

¹³ Cfr. Secofi, *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, pequeña y mediana 1991-1994*, México, 1991, pp. 7-31.

ser la muy restringida participación en su preparación de las actares sociales invaluable.

Baja las prácticas de ese tiempo, el proceso de análisis de los problemas, la formulación y el diseño de políticas para la micro, pequeña y mediana industrias, primordialmente se ubicaron en las instituciones y organismos centrales del Gobierno Federal, inaccesibles generalmente a las instituciones estatales y regionales, órganos locales de representación de obreros y patrones y miembros del subsector.

Dentro del marco del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, se obtuvieron resultados de la experiencia en la aplicación de políticas e instrumentos diseñadas para la micro, pequeña y mediana industrias. En 1988, el Gobierno Federal reconoció la urgente necesidad de iniciar el establecimiento de modalidades específicas, más apropiadas y accesibles al estrato más numeroso del subsector: la microindustria.

Para apoyar esta iniciativa el 26 de enero de 1988 se publicó la *Ley Federal para el Fomento de la Microindustria*, con la cual se pretendió allanar el camino para el desarrollo y crecimiento de este estrato, mediante la simplificación y desconcentración de los procedimientos. Complementariamente respaldó a las industriales que cantaban con registro como microindustriales con paquetes de apoyos fiscales, financieras, de mercado y asistencia técnica y a través de la creación de una nueva forma jurídica: las sociedades de

responsabilidad limitada microindustriales que simplifican el procedimiento de constitución de sociedades.

Para llevar a cabo los objetivos de esta ley el procedimiento seguido fue lograr convenios con instituciones gubernamentales a nivel federal y estatal, sustentados en decretos, en aspectos tales como simplificación administrativa y otorgamiento de estímulos y facilidades.

En este campo la micro, pequeña y mediana industrias tropiezan con la grave situación del excesivo número de leyes y reglamentos existentes, los cuales conforman un complejo sistema burocrático. A ello se suman las constantes modificaciones legislativas que generalmente exigen el concurso de profesionales (abogados, contadores públicos, ingenieros en medio ambiente), de costo elevado, con frecuencia fuera de las posibilidades de los pequeños y medianos empresarios. A tal situación, habría que agregarle las limitaciones de recursos financieros para cumplir oportuna y debidamente con las obligaciones impuestas por la legislación fiscal y laboral.

Un análisis de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) estableció que para instalar una empresa en el Distrito Federal se necesitaba cumplir con 35 trámites como mínimo para garantizar su funcionamiento regular.¹⁴ La imposibilidad de cubrir cabalmente los requisitos establecidos y la rapidez con que se exigen, orillan a las empresas a la informalidad y fomentan la corrupción.

¹⁴ Benítez, R., "Se requieren 35 trámites para instalar una empresa en el D.F.", *El Financiero*, México, D.F., 19 de abril de 1990, p. 21.

como consecuencia de que en las instituciones de gobierno, la burocracia solicita prebendas a cambio de que sean resueltos y acelerados los distintos trámites para el registro y operación de un negocio.

Las reformas fiscales que buscan fortalecer los ingresos públicos, simplificar las disposiciones y reducir las tasas impositivas, sólo pueden ser cumplidas integralmente por las grandes empresas, por ser las que cuentan con todos los recursos administrativos y técnicos necesarios.

En el proceso para el pago de impuestos existen tres etapas: la de comprensión de las leyes, la de cubrir las obligaciones en los montos estipulados, y la del procedimiento de pago. La primera genera incumplimiento en la micro, pequeña y mediana industrias porque son tantos los cambios fiscales, están redactados en un lenguaje tan confuso, y dirigidos exclusivamente a contadores o fiscalistas, que los propios empresarios no lo entienden. La segunda etapa, aunque se consideran excesivos los montos, es cubierta porque existe cierto nivel de consenso en cuanto a la necesidad de cumplir con las obligaciones fiscales. La tercera y última fase también es incumplida por la micro, pequeña y mediana industrias, pues la confusión y complejidad fiscal provocan dificultades para el cálculo de los impuestos a cubrir y para su pago oportuno.¹⁵

En opinión del presidente de la Asociación Nacional de Industriales de Transformación uno de los motivos del acelerado y exagerado

¹⁵ Márquez, A., "Grandes empresas únicas capaces de cumplir las disposiciones fiscales: G. Liñán (IMMPE)", *El Financiero*, México, D.F., 25 de mayo de 1990, p. 5.

crecimiento de la economía informal ha sido la cada día más pesada y compleja legislación fiscal:

por no haber transitado hacia la desregulación la actual política hacendaria ha disparado los costos de los empresarios y ha llevado a una buena parte de la economía nacional, con excepción tal vez de los 300 que menciona Legorreta, a circunstancias difíciles de superar.¹⁶

A los anteriores factores del microentorno que obstaculizan el desempeño de la micro, pequeña y mediana industrias, se suman los siguientes:

- Bajos niveles de articulación con la gran industria, es decir, la micro, pequeña y mediana industria no es un sector autónomo, se encuentra estructuralmente articulado a la gran industria del país y su existencia está condicionada a la captación de parte de la masa de demanda originada por la gran industria.

- Bajo poder de negociación frente a los clientes. La importancia de tal poder de negociación depende de ciertos factores, entre los que destacan:

- ◊ El grupo de clientes está concentrado o compra cantidades importantes con relación al volumen de ventas del vendedor. Si una gran porción de las compras es adquirida por un comprador, esto eleva su importancia ante la empresa vendedora. Los compradores de grandes volúmenes representan fuerzas particularmente poderosas si la industria que lo abastece está caracterizada por elevados costos fijos.

¹⁶ Moreno, M., "Tienden a desaparecer las micro y pequeñas industrias dice Barrios G.", *El Financiero*, México, D.F., 30 de marzo de 1990, P. 18.

◊ Los productos comprados están poco diferenciados y los clientes están seguros de poder encontrar otros proveedores.¹⁷

Desde luego, la Intensidad de toda esta problemática de bajo poder de negociación varía en función del estrato de que se trate: actividad Industrial, localización geográfica y destino de las ventas de los establecimientos.

Las consecuencias de tal situación son: el no poder obtener mejores condiciones de venta para sus productos, el uso de canales de comercialización que exigen precios y estipulaciones difíciles de cubrir, el llevar a cabo ventas que no coinciden con su estructura productiva y financiera; por lo tanto ponen en peligro la estabilidad del negocio.

Para Salvador García Liñán¹⁸, Director del Instituto Mexicano de la Mediana y Pequeña Empresa, otros factores que obstaculizan el desempeño de las Industrias son:

- Deficiencias en transporte y almacenamiento, además de carencia de canales de distribución.
- Carencia de mano de obra calificada.
- Dificultad para retener la mano de obra.

¹⁷ Porter, M. E., *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*, CECOSA, México, 1991, pp. 37-39.

¹⁸ Salvador García Liñán, Director del Instituto Mexicano de la Mediana y Pequeña Empresa. Entrevista directa.

- Problemas de materias primas: escasez, calidad, transporte y almacenamiento, precios, limitación de recursos financieros, créditos, entregas retardadas y dificultades para la importación de éstas.
- Bajo poder de negociación frente a proveedores de insumos, maquinaria y equipo; esto es, al estar el mercado dominado por pocos proveedores, éstos elevan sus precios y reducen la calidad de sus productos. Lo anterior repercute principalmente en los pequeños empresarios pues, cuando actúan como compradores, no son clientes importantes ante los grandes empresarios y, cuando actúan como vendedores, los grandes empresarios se aprovechan de sus desventajas para pagarles menos de lo que sus productos realmente cuestan.
- Baja asistencia técnica por parte de instituciones de nivel superior y organismos privados. Este tipo de instituciones desconoce la mayoría de las necesidades de la micro, pequeña y mediana industrias y por lo regular no se promueven.
- Limitación y escasez de créditos.
- La competencia.

Con la entrada en operación del Tratado de Libre Comercio y de los acuerdos con países de Centro y Sudamérica, se ha incrementado el ingreso de productos manufacturados provenientes del extranjero y

de capitales para la instalación de nuevas plantas productivas, con el consecuente incremento de la rivalidad competitiva doméstica.

Instituciones creadas por el Gobierno Federal

Con el propósito de promover el desarrollo económico del país, el Gobierno Federal ha creado las siguientes Instituciones a partir de 1934:

Institución	Año de creación	Objetivo
Nacional Financiera	1934 (primera etapa 1934-1940)	Promover e mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas.
Nacional Financiera	Segunda etapa (1940-1945)	Promover la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica.
Nacional Financiera	Tercero etapa (1945-1980)	Fomentar la industrialización, impulsar el mercado de valores y a consolidar el sistema financiero.
Nacional Financiera	Cuarta etapa (1980-1988)	Orientar gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación y conservación de grandes empresas públicas y privadas, principalmente las orientadas a la minería, siderurgia y transportes.

Nacional Financiera) Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)	1953	Atender necesidades de crédito en condiciones preferenciales, en las modalidades de habilitación y avío refaccionario, hipotecario-Industriales y para construcción y/o adquisición de instalaciones físicas de la micro, pequeña y mediana Industria manufacturera.
Nacional Financiera) Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP)	1967	Destinar recursos para el apoyo a la micro, pequeña y mediana Industrias
Nacional Financiera) Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN)	1970	Destinar recursos para el apoyo a la micro, pequeña y mediana Industrias
Nacional Financiera) Fondo Nacional de Fomento Industrial	1972	Destinar recursos para el apoyo a la micro, pequeña y mediana Industrias
Fondo de Información y Documentación para la Industria (Infotec)	1975	Establecer procedimientos expeditos para facilitar el acceso a los servicios de información técnica.

Nacional Financiera) Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI)	1978	Auxiliar a la micro, pequeña y mediana industrias en asistencia técnica, capacitación en gestión empresarial, mediante la difusión, promoción y enlace entre los pequeños y medianos industriales de los apoyos tecnológicos ofrecidos por otros organismos, la realización de estudios diversos y formación de promotores especializados en el fomento a este tipo de industrias.
--------------------------------------------------------------------------------------------------	------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

No obstante la creación de estas instituciones por parte del Gobierno Federal, desafortunadamente, hasta la fecha, ninguna de ellas se ha interesado lo necesario para el buen desempeño de la micro, pequeña y mediana industrias. Continúan éstas enfrentando los mismos problemas, aunados a la falta de financiamiento institucional, público y privado porque además de ser escaso el crédito, no siempre está disponible, y cuando lo hay, su acceso es difícil por las altas tasas de interés, garantías, trámites largos y engorrosos y por la diversidad de requisitos que establecen las instituciones financieras.

Los principales obstáculos para obtener créditos por los industriales de los tres estratos fueron, en orden de importancia:

- a) La complejidad de los trámites;
- b) altas tasas de interés;
- c) falta de garantías y,
- d) excesivos trámites burocráticos.

Asimismo, los industriales que solicitaron crédito en los últimos seis meses de 1992 y no lo obtuvieron, adujeron como razones principales la falta de garantías, documentación insuficiente y el alto monto de la cantidad solicitada.

En general, de los que solicitaron crédito, sus requerimientos se dirigieron en primer lugar a la banca comercial y a la banca de desarrollo, seguidas por particulares, Gobierno Federal y cajas populares.¹⁹

¹⁹ Cfr. *La micro, pequeña y mediana empresa. Principales características*, Nacional Financiera, S.N.C., Nacional Financiera, INEGI, México, 1993.

III. PANORAMA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS A
PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
(ENERO DE 1994).

Haber apresurado la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio descubrió a la mayor parte de la industria nacional, particularmente a la micro, pequeña y mediana, al verse inundado el mercado mexicano de productos y servicios extranjeros.

La apertura comercial puso en riesgo de desaparición e incluso provocó la quiebra de cientos de micros y pequeñas industrias, que por sus graves problemas de productividad, se encontraban imposibilitadas para operar con márgenes de utilidad inferiores a un dígito, tal y como lo demandaba el nuevo entorno de libre competencia.

En 1994, cifras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial muestran que entre las ramas manufactureras que más quiebras resintieron están: prendas de vestir, calzado, acero, plásticos, productos metálicos y hule.

Así, para abril de 1995, el volumen de producción del conjunto de la actividad industrial se cayó en 13.9 por ciento en relación al igual periodo de un año antes.

En el periodo enero-abril de 1995, la producción de la industria manufacturera se contrajo 3.5 por ciento anual, en la construcción

dicha baja fue más pronunciada de 11.3 por ciento, es decir la división de otras Industrias manufactureras mastrá una caída drástica, de 35.3 por ciento, en correspondencia con igual lapso de 1994, en la industria textil la baja fue de 13.6, mientras que en la madera lo hizo en 8.3 y la de maquinaria y equipa se redujo 8.9 por ciento.²⁰

Desde diciembre de 1994, las cierres de empresas han sido masivas. A parte de los efectos de la devaluación, las quejas de muchos sectores empresariales se centran en el perjuicio que ha supuesto para la economía mexicana lo apresurado de la entrada en vigor del TLC.

De la anterior, Carlos Abascal Carranza, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), opina: "Tenemos que tener la habilidad de revisar permanentemente nuestra relación globalizada. No creo que de ninguna manera el TLC sea un documento acabada, perfecto ni que tenga partes infocables. Considera que las ámbitos que deben ser modificadas de este acuerdo comercial son las esquemas previstos para la solución de controversias que no han funcionado y ha prevalecido la ley del más fuerte. Por ejemplo -agregó-, el embargo atunero contra México nos parece tremendamente injusto y la industria cementera también ha sido acusada de *dumping*. Deben considerarse las asimetrías de la industria mexicana respecto a las de Estados Unidos y Canadá que están altamente desarrolladas. Estas dos cuestiones deberían estudiarse constantemente".²¹

²⁰ INEGI-SHCP. Banco de datos. México, mayo de 1995.

²¹ Carlos Abascal Carranza, presidente de la Coparmex, entrevista directa.

La falta de liquidez, la pesada deuda financiera y la severa carga fiscal han impedido a la industria nacional aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el acuerdo trilateral. El mercado deprimido que prevalece en el país, neutraliza los efectos positivos que puede traer un acuerdo de este tipo.²²

Un estudio realizado por el periódico *El Financiero Bajío*, entre representantes de 23 delegaciones de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), participantes en la Convención Regional de Zonas Centro, Meseta Central y Pacífico Sur, reveló que el sector industrial en julio de 1994, no había logrado vencer el problema de la sobresaturación de trámites.

Nuestro país abrió las puertas hacia el exterior sin medir las consecuencias a las empresas mexicanas, y esto ha traído una fuerte contracción del mercado debido a que la apertura hacia el interior ha sido reducida²³

Al enumerar los principales problemas que vive la planta productiva nacional, los representantes de las 13 entidades reunidos en Querétaro, acusaron la falta de dinero, de mercado y trabajo, apoyos del gobierno, apertura comercial indiscriminada y terrorismo fiscal.

Según Gilberto Vázquez Ahedo, director de la Unidad del Tratado de Libre Comercio de la Confederación Nacional de Cámaras de la Industria, la escasa reactivación del mercado doméstico ha impedido aprovechar los beneficios de TLC, pues de nada sirvió a la industria

²² González P. L., "Gilberto Vázquez: Un mercado deprimido neutraliza el TLC", *El Financiero*, México, D.F., 20 de septiembre de 1994, p. 20

²³ González H. G., "Agrava el TLC la fuerte crisis del sector industrial", *El Financiero*, México, D.F., 18 de julio de 1994, p. 29.

nacional la desgravación de maquinaria, equipo e insumos, si no existía la demanda suficiente para elevar la producción.

En opinión de Ernesto Aguirre Negrete, asesor de la Cámara Regional de la Industria de la Transformación (CAREINTRA), la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio ha propiciado que la pequeña y mediana industrias hayan perdido una parte importante del mercado doméstico, lo que se agrava con el hecho de que no están accediendo como se esperaba a los mercados de exportación, dadas sus grandes limitantes estructurales.

Lo anterior se tradujo en un gran cierre de empresas en el país y aunque las perspectivas a mediano y largo plazos fueron de mejoría, en los primeros meses de operación del acuerdo comercial trilateral el balance resultó negativo para este sector de la economía.

Según datos del INEGI, así como del IMSS, el sector industrial entró de lleno a una fase de desintegración con efectos colaterales sobre las empresas, las que en su mayoría se encuentran al borde de la sobrevivencia, y a un creciente número las ha llevado al cierre definitivo de operaciones tal como indican las cifras correspondientes a abril de 1995 que revelan la desaparición de 5 mil 393 factorías.

El proceso de ajuste está implicando uno de los sacrificios más graves a nivel microeconómico, que condujo al resurgimiento de un círculo vicioso: caída de la producción-cierre de empresas-creciente desempleo, aspectos que en conjunto se han convertido como la de transformación, comercio, servicios y transportes.

La quiebra financiera y operativa de las empresas afecto en mayor grado a las de tamaño micro al presentarse la desaparición de 4 mil 756 establecimientos, que conformaron 88.2 por ciento del total durante abril de 1995, en tanto que el cese de operaciones en la industria pequeña se dio en 534 factorías, lo mismo que en las medianas y grandes compañías en las que se dieron de baja 65 y 38 empresas, respectivamente.²⁴

A manera de ejemplo se puede mencionar el caso de la industria de la construcción que enfrenta problemas de liquidez y carteras vencidas. La mayoría de las entidades gubernamentales tienen detenidos sus pagos a los contratos que ya habían hecho, pues éstos se retrasan hasta cuatro meses después del vencimiento, lo que ha colocado principalmente a este sector al borde de la quiebra.

De acuerdo con información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (SHCP) el desplome más fuerte en la producción se registro en la industria de la construcción -amplia generadora de empleo- con una baja sin precedentes de 11.3%, así como en la producción textil, con una disminución de 13.3%.

Esto es, la producción industrial registró una caída de 4% en el periodo enero-abril de 1995, con respecto del mismo lapso de un año anterior.²⁵

²⁴ INEGI, Las cifras de la economía mexicana. Banco de datos, México 1996.

²⁵ Banco de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1996.

Francisco Carbajal de la Cruz, presidente de la empresa Arquitectura Industrial Mexicana, la cual se dedica a producir estructuras, cimbras y postera metálicas, señaló que las industrias que en su caso los proveen de insumos tienen todo listo para la entrega inmediata de materiales, pero nadie los demanda porque no hay dinero.

Agregó que a diferencia de otros periodos críticos de la historia del país, lo que sobra ahora son industrias mexicanas, pero están paralizándose cada vez más por la entrada de chatarra tecnológica y por las ventas de acero y otros materiales vía *dumping*, lo que sumado a la imposibilidad de las empresas para tener acceso a créditos, conforma un negro escenario para México.

Otro de los problemas es que desafortunadamente la mayor parte de la industria mexicana sigue siendo contaminante. La falta de cumplimiento de la normatividad ecológica, coloca a las industrias nacionales en una situación difícil ante las instituciones trilaterales que atienden los asuntos sobre el ambiente en el marco del TLC. En primer lugar, hay una gran presión de ciudadanos y grupos ecologistas estadounidenses por los problemas ambientales de la zona fronteriza, pues las dificultades de contaminación generadas del lado mexicano, afectan al territorio estadounidense, como es el caso de los residuos peligrosos.

Si las industrias mexicanas no cumplen con la normatividad ecológica no es por apatía o falta de interés sino por la crítica situación económica del sector ante la competencia extranjera, la imposibilidad de tener acceso a créditos, los altos costos del financiamiento para inversiones ecológicas, y la compleja

problemática normativa generada por la existencia de diversas dependencias federales, estatales y municipales que tienen injerencia en el cumplimiento de la legislación.²⁶

El problema fue que no se ponderaron a fondo las incógnitas del TLC: primero, la literal invasión de productos de los Estados Unidos, algunos de Canadá, y aún imprevisiblemente de Chile, en México; y segundo, la impreparación gerencial, logística, productiva y tecnológica del aparato productivo mexicano (sencillamente, insuficiente) para enfrentar un TLC de exigencias a corto plazo.

Es importante desarrollar una política para que todos los sectores industriales trabajen conjuntamente; dar asesoría para comercializar los productos e instrumentarlos para que tengan una administración eficiente y así poder sacar mayores beneficios del acuerdo trilateral.

²⁶ Melchor S. M. I. "Solo el 1% cumple con la legislación. Las normas de ecología, desatendidas por la industria: Sandoval Olvera", *El Financiero*, México, D.F., 11 de septiembre de 1994, p. 11.

IV. AGRAVAMIENTO DE LA SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS A RAÍZ DE LA DEVALUACIÓN DE DICIEMBRE DE 1994.

La devaluación del peso frente al dólar en diciembre de 1994 coloca al sector productivo frente al dilema de elevar precios, y con ello propiciar una escalada inflacionaria, o soportar el movimiento cambiario y sus efectos en el sistema financiero, para con esto sostener la estabilidad del país.

El dilema es más complejo cuando se tienen más de diez años de una situación difícil, y al menos cuatro de una franca recesión en muchas de las ramas productivas. Más aún cuando parte de este sacrificio se debe a la astringencia financiera, y después de soportar un sexenio de estancamiento, en 1983-1988, una lucha antiinflacionaria, 1989-1990, una apertura indiscriminada y una política industrial pasiva, de franco abandono.

La devaluación del peso no se esperaba; probablemente, si se hubiera previsto, las empresas no hubieran contraído deudas por la adquisición de maquinaria y equipo o se hubieran abstenido de pedir créditos en dólares. Esto repercutió en la planta productiva nacional. La recesión provocó que las ventas descendieran hasta 30 por ciento; el precio de las materias primas se incrementó entre cien y 200 por ciento, y la producción prácticamente se paralizó por falta de recursos.²⁷

²⁷ Cf. Becerril, I., "La industria, marginada del plan emergente". *El Financiero*, 18 de abril de 1995, p. 28.

A lo anterior se suma la cartera vencida que mantiene la mayoría de las industrias con los bancos. Esto constituye un problema para el cual hasta hoy no se ve una solución total, pues el dinero que se utiliza mediante las unidades de inversión es insuficiente para reestructurar los adeudos.

Toda esta problemática causa el desánimo de los empresarios quienes todavía no encuentran caminos alternos para salir de la profunda crisis actual. A medida que transcurre el tiempo, el subsector de industrias micro, pequeñas y medianas continúa su caída estrepitosa.

A este respecto, Mario Vázquez Flores, vocal de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación dijo que según datos recabados en el Módulo de Orientación para la Emergencia Económica, (en funcionamiento desde el 6 de enero de 1995 y que brinda al industrial información sobre la emergencia económica que atraviesa México y su impacto en los negocios) más de 4000 microindustrias han desaparecido desde el 20 de diciembre de 1994.

Destacó que la devaluación protege a la microempresa, pero que en este momento están descapitalizadas y las tasas de interés son demasiado altas para pedir créditos.²⁸

Agregó que un "seguimiento" de las actividades de dicho módulo precisa que según la Secretaría de Hacienda y el Instituto Mexicano

²⁸ Mario Vázquez Flores, vocal de la Canacintra. Entrevista.

del Seguro Social desde el cambio de la política monetaria han desaparecido cinco empresas por día.

Esta situación es alarmante, pues la planta industrial constituye una importante opción que tiene México para conseguir el crecimiento económico y proporcionar bienestar a la población. Uno de los efectos, derivados de lo anterior es el desempleo, que ocasiona el cierre de Industrias.

Durante los dos primeros meses de 1995, el número de despidos en las grandes y medianas empresas del país se incrementó en 37.5 por ciento. Esta cifra se obtiene según informes de Rafael Lagos²⁹, asesor jurídico de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA) que durante enero y febrero de 1995 recibió un total de 8 mil 357 demandas individuales, la mayoría por trabajadores que perdieron su empleo y entablaron juicio con el fin de lograr su reinstalación o una liquidación justa.

Con relación a igual periodo en 1994, este tribunal laboral recibió 6 mil 77 demandas individuales, es decir, 2 mil 280 casos menos.

Al respecto, el secretario general (honorario) del Instituto Mexicano del Seguro Social, Juan Moisés Calleja³⁰, comentó que de acuerdo con lo informado por el director general del IMSS, Genaro Borrego, en los dos primeros meses de 1995, dejaron de colzar 122 mil trabajadores, situación delicada, pero que "confían en que podrá resolverse".

²⁹ Entrevista directa, 9 de marzo de 1995.

³⁰ Entrevista directa, 13 de marzo de 1995.

A este respecto, Carlos Gutiérrez Ruiz, vicepresidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), manifestó que en el presente año la planta fabril no saldrá de la recesión económica que padece y agregó que no sólo el desempleo será más fuerte, sino también la baja de ventas presentará grados muy agudos.³¹

Son muy pocas las Industrias que han podido enfrentar la crisis económica en la que se encuentra el país, las cuales en su mayoría orientan sus ventas hacia el exterior, pero lamentablemente la mayor parte de la planta fabril no es exportadora.

Se corre un riesgo muy grande de que México se quede sin micro, pequeñas y medianas Industrias pues la política implantada por el Gobierno Federal no es del todo satisfactoria.

Otro enemigo de importancia al que actualmente se enfrentan las micro, pequeñas y medianas industrias es el de carácter fiscal: los gravámenes de 1.8 por ciento aplicados a las nóminas y a los activos.

En el aspecto ecológico, los inspectores son un gran problema para los Industriales, pues al "incumplir" éstas las disposiciones vigentes en la materia, que por lo regular son muy exigentes, aquéllos les cierran las fábricas.

³¹ Cf. Becerra, I., "Difícil superar la recesión en 95, admite Canacindra", *El Financiero*, México, D.F., 28 de abril de 1995, p. 30.

Otro problema es el Instituto Mexicano del Seguro Social, cuyas políticas de gravar las prestaciones de los trabajadores sólo ocasionan que el salario de los obreros se reduzca y se sienten defraudados y desalentados.

Víctor Manuel Terrones López, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, realizó una evaluación somera del primer cuatrimestre de 1995; en el que destacó los siete puntos básicos para ayudar a la empresa a salir adelante.³²

- ◆ Reducir de 1.8 a 1 por ciento el impuesto a los activos de las empresas y su suspensión temporal, por todo este año, para la micro y pequeña empresas.

- ◆ Prórroga de seis meses a recargos, multas y embargos por adeudos fiscales con el IMSS, Infonavit y SAR, estableciendo un sistema para pagos en parcialidades de la micro y pequeña empresas.

- ◆ Garantizar la canalización gubernamental por bienes y servicios, en favor de los productores nacionales que han demostrado ser competitivos haciendo efectivas las medidas de emergencia que permite el Tratado de Libre Comercio.

- ◆ Evitar que los gobiernos estatales y municipales incrementen impuestos locales o establezcan nuevos gravámenes, así como el establecimiento de un nuevo pacto federal, que permita elevar los recursos que se destinan a estados y municipios.

³² Cfr. Esquivel López Rocio, "Riesgo de cierre masivo de empresas; la crisis no ha tocado fondo: Canacindra, *El Nacional*, México, D.F., 3 de mayo de 1995, p. 23.

- ◆ Ajustar el arancel consolidado de 35 por ciento, para los productos que provengan de países con los que no se tienen acuerdos comerciales.
- ◆ Imponer tasas mínimas de arancel a la importación de productos provenientes de países no miembros de la OMC, y que no tengan acuerdos comerciales con el país.
- ◆ Instrumentar mecanismos más estrictos para evitar el ingreso de mercancías extranjeras al mercado nacional.

Hasta la fecha (abril de 1995), subsisten los efectos nocivos de la devaluación de diciembre de 1994: la drástica disminución del crédito externo, el aumento desorbitado de algunos costos, el clima de incertidumbre y la desconfianza, y sobre todo, el impacto brutal de todo ello a nivel microeconómico.

Algunas empresas, como las mineras y en general las que exportan están saliendo adelante. Pero millares de otras industrias, como se ha podido ver en los datos del presente trabajo, muchas de ellas que ya estaban en situación crítica por la competencia a que fueron sometidas por una apertura indiscriminada y demasiado rápida y por un tipo de cambio sobrevaluado, hoy pierden dinero, se descapitalizan, dejan de cumplir sus compromisos o cierran. Y ello se debe, por una parte, a que su adeudo es en dólares o que tienen que pagar intereses muy altos o que no les pagan sus clientes y, por la otra, que las ventas se les han desplomado, en muchos casos drásticamente.

Además de la contención salarial, los problemas de las industrias dan lugar a suspensiones y despidos, y la contracción de la demanda en general a un desempleo creciente con un alto costo social.

V. CONCLUSIONES DEL SECTOR EMPRESARIAL

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el 1 de enero de 1994, México incorporó su mercado y economía a la globalización mundial; por un lado se encontró con la competencia del mercado europeo y por otro con la de la Cuenca del Pacífico, alianzas altamente competitivas que estaban dejando a nuestro país fuera del contexto globalizador de la economía y mercado internacional; este fenómeno llevó a pensar a los actores involucrados en el comercio internacional, en la necesidad de formar parte de algún bloque económico, pues se sabía muy bien que, de no conseguirse alguna alianza de mercado, las expectativas de desarrollo para el futuro serían casi nulas, por la misma globalización y la apertura de las fronteras comerciales en todo el mundo.

Como consecuencia de lo anterior muchos países buscaron establecer alianzas estratégicas y México no fue la excepción: firma y ratifica el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los países de Estados Unidos y Canadá, formando el tan anhelado bloque comercial que, con aproximadamente 360 millones de consumidores, es el más grande del mundo.

Así fue como se vivieron momentos de gran optimismo y se presentaban mejores expectativas para el comercio y la industria mexicana. Claramente el Tratado de Libre Comercio no es la panacea ni el único medio para solucionar la situación económica que impera en el país, sino un instrumento más, que pueden utilizar las

Industrias y comercios como otra prospectiva para un mejor rendimiento y desarrollo.

Como era de esperarse la reacción de muchos micro, pequeños y medianos empresarios no se hizo esperar. Este sector productivo ha estado agobiado durante la última década, ya que desde antes de la entrada en vigor del TLC, sabían que no serían competitivos frente a las transnacionales extranjeras que se encontraban en el país y con las que llegarían después del 1 de enero de 1994.

Respecto al asunto del desempleo:

"...en el primer cuatrimestre de 1994, medido por los salarios cotizantes al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que representa la tercer parte de la población Económicamente Activa (PEA), se perdieron globalmente 69,151 empleos y solo en la industria manufacturera se perdieron 74,097, que se compensan parcialmente con aumentos en servicios y la industria eléctrica (únicos sectores que tuvieron aumento neto de empleo)".³³

"La opinión pública parece respaldar esos datos. Según una encuesta realizada por *Reforma* y *El Norte* entre 800 habitantes del Distrito Federal y Monterrey, publicada en enero, 84% no percibió mejora alguna en sus salarios con la entrada en vigor del Tratado. Asimismo, 63% de los encuestados en el Distrito Federal y 48% de los entrevistados en Monterrey consideran que en el primer año del TLC aumentó el desempleo en el país".³⁴

³³ TLC, "Úsese o tírese". *Expansión*, México, D.F., núm. 863, abril 12 de 1995, p. 25

³⁴ *Ibidem*, p. 25.

Por otra parte y a partir de la devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense antes del pasado 21 de diciembre, este sector comenzó a ahogarse financieramente, toda vez que las tasas de interés se dispararon considerablemente, manteniendo una variación mínima a la baja, por lo que los empresarios dejaron de tener liquidez.

En otros casos los industriales con fiados en la estabilidad económica, que, hasta antes de la devaluación del peso, vivía el país, adquirieron créditos en dólares para ampliar su planta productiva; lo cual trajo como consecuencia el cierre de muchas micro, pequeñas y medianas industrias, pues pagar sus deudas en dólares se volvió imposible.

Los diferentes grupos y sectores productivos del país han tenido diversas reacciones frente a la situación que les está tocando enfrentar, derivada de la crisis económica y en muchas de las ocasiones proponen soluciones al problema.

Así tenemos que la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), demandó claridad y precisión en las medidas que tomaran las autoridades gubernamentales durante los meses de enero y febrero de 1995, así como también un programa emergente que permitiera la sobrevivencia de las empresas. Subrayó que se requería llevar un profundo proceso de desregulación y simplificación administrativa que disminuyera costos, elevara la competitividad de la

economía nacional y con ello permitiera sentar las bases para un crecimiento real y sostenido.³⁵

Por otra parte la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Industria A.C. (CONMIPEIN), que afilia aproximadamente a 300 mil Industriales, anunció que solicitaría a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, un programa de apoyo extraordinario que permitiera la cancelación de hasta un 50% de sus pasivos, e incluso, en algunos casos se otorgara la exención fiscal.³⁶

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) pidió que se declarase una moratoria de seis meses en el pago de créditos bancarios vencidos de las empresas y una prórroga del mismo lapso para el pago de los adeudos fiscales, con el fin de que la planta productiva y del empleo evitaran un colapso.³⁷

Para salvar financieramente a la Industria del país la CANACINTRA propuso los siguientes puntos, además de los ya expuestos:

1. Buscar que el sector financiero cierre la brecha entre el porcentaje de intermediación de la banca y el margen cambiario, pues la diferencia prevalectente impacta fuertemente los costos de las empresas.

³⁵ "Demanda la Coparmex se precisen medidas para salvar empresas", *El Universal*, México, D.F., 30 de diciembre de 1994, p.1, 10.

³⁶ Ochoa G., C., "Demandan miniempresarios una "amnistía fiscal", *El Financiero*, México, D.F., 4 de enero de 1995, p. 8.

³⁷ Muñoz R., P., "Moratoria a la cartera vencida: Canacindra", *La Jornada*, México, D.F., 9 de enero de 1995, p. 1, 36.

2. Crear un sistema para la cobertura de riesgos cambiarios, en apoyo de las empresas que contrataron deudas en dólares antes del 20 de diciembre de 1994.
3. Otorgar una prórroga de seis meses para el pago de multas, adeudos fiscales o aquéllos que se tienen con el IMSS, INFONAVIT y el SAR, especialmente para las empresas de menor tamaño.
4. Realizar un ajuste arancelario para compensar el impacto de la devaluación.
5. Lograr que PEMEX aplique la política de precios con que establece como techo el 95% sólo en aquéllos productos cuya calidad sea equiparable a la prevaleciente en el exterior.

Para el 10 de enero de 1995, de acuerdo con cifras dadas a conocer por la CANACINTRA, el 25% de las 68 mil empresas afiliadas a dicho organismo, operaban con problemas financieros, situación que se ha agravado a raíz de la devaluación del peso, por el aumento del costo de los insumos y el incremento de las tasas de interés.³⁸ Por lo que exhortaron a un programa de reestructuración de las carteras vencidas que las empresas tienen con la banca de primer piso. A esta propuesta se sumó la COPARMEX.

En virtud de dicha declaración la Asociación de Banqueros de México, comentó que la banca del país está estudiando la petición

³⁸ Muñoz, R., P., "Urge programa para reestructurar carteras vencidas", *La Jornada*, México, D.F., 19 de enero de 1995, p. 42.

de prorroga de pagos de la industria mexicana, pero tendrá que hacerse bajo el esquema de tratar particularmente cada caso.³⁹ Lo cual se entiende, puesto que la propia banca está pasando por una crisis financiera al igual que el sector industrial de nuestro país.

Otra consecuencia inculcable y que no se puede evitar, derivada de la crisis económica que estamos viviendo, es el desempleo. De acuerdo con una encuesta realizada a 60 empresas medianas y grandes por la Asociación Mexicana de Ejecutivos en Relaciones Industriales (AMERI), el 24% de las empresas cuestionadas cree necesario proceder a disminuir personal en un promedio del 10%. Un 60% señaló que mantendrá la misma plantilla y sólo un 4% expuso que hará contrataciones.

Con relación a este punto la CTM, CROC Y CRT afirmaron que en el primer mes del 1995 el saldo de desempleo es de 1.2 millones de trabajadores en todo el país, de tal suerte que si no se logra resolver el problema económico ni se logra la reactivación de la planta productiva, el fenómeno del desempleo se tornará incontrolable.⁴⁰

El colapso financiero puede provocar el cierre de la mayoría de las micro, pequeña y mediana industrias, hecho que ha comenzado a suceder; por otra parte si dichas industrias no cierran se pueden declarar en moratoria mucho antes de que se logre una reestructuración de sus carteras vencidas. Lo anterior traería como consecuencia un alto porcentaje de desempleo, la descapitalización

³⁹ Ibidem.

⁴⁰ Cerón, J., "Perdieron su empleo 1.2 millones de trabajadores en enero". *El Universal*, México, D.F., 1º de febrero de 1995, p. 2.

de la banca privada y de la de desarrollo, una baja en el producto interno bruto, así como mayor endeudamiento tanto interno como externo. Sin hacer a un lado los problemas políticos y sociales que todo esto trae aparejado.

Por su parte Nacional Financiera se vio en la necesidad de dar marcha atrás al programa especial, implantado el sexenio pasado, de impulso financiero a la micro, pequeña y mediana empresas con su nueva política para administrar su presupuesto de 1995.⁴¹ Así desaparecieron el sistema semiautomático de garantías masivas, el programa tarjeta empresarial y las líneas revolventes, las coinversiones del crédito quirográfico al crédito de fomento y el descuento del 100%. Adicionalmente se aplazó el financiamiento a largo plazo para aportaciones accionarias que fortalecieran la capitalización de las empresas y dio como plazo el 30 de junio del presente año, para la reestructuración de créditos previamente contratados con NAFIN.

Nacional Financiera ha iniciado reuniones con comités de trabajo de uniones de crédito para evaluar las ventajas y desventajas del programa financiero de 1995.⁴²

Los puntos básicos que se analizan en estas reuniones son:

1. La reestructuración general de créditos en función de la tasa de interés.

⁴¹ "Suspende Nafin apoyo a empresas pequeñas y Medianas", *El Economista*, México, D.F., 13 de febrero de 1995, p. 25.

⁴² Flores, G., e Isabel B., "Nafin da marcha atrás a su política restrictiva", *El Financiero*, México, D.F., 17 de febrero de 1995, p. 6.

2. El financiamiento del sector comercio y servicios.
3. La implantación de reuniones previas con uniones de crédito para buscar opciones viables para ambos organismos.
4. La búsqueda de la gradualidad en el nuevo esquema de NAFIN como banco de fondo.

VI. PROPUESTAS Y CONCLUSIÓN

VI.1 Propuestas

Consideramos que para tener un sector productivo altamente desarrollado y capacitado no son suficientes las firmas de tratados de libre comercio como el que México llevó a cabo con diversos países; el objetivo era adecuado: entrar a la competitividad mundial y de esta forma hacer que los productos mexicanos fueran mejorados, y no puede afirmarse que sea malo, sino que no es suficiente, pues de dichos tratados y de la apertura de nuestras fronteras comerciales han surgido una serie de problemas y riesgos.

Aparte de los tratados de libre comercio podemos mencionar como instrumentos necesarios de desarrollo económico los siguientes: el saneamiento de las finanzas públicas, una recaudación fiscal eficiente, reducción de las tasas tributarias, inversión pública y privada, inversión productiva extranjera y no especulativa, un gasto social eficiente y eficaz, creación de fuentes de trabajo, reducción de las tasas de interés, promoción del ahorro interno, entre otros; como consecuencia de la aplicación de los instrumentos anteriores el nivel de vida de los mexicanos se elevaría y el desarrollo de la micro, pequeña y mediana Industrias mejoraría.

Al considerar la situación económica prevalectente el Dip. José de Jesús Padilla, presidente de la Comisión de Patrimonio y Fomento industrial,⁴³ dijo estar consciente que los desafíos que han de enfrentarse son muy variados, pero destaca, entre otros, los siguientes: hacer realidad el cambio y evolución de la microeconomía, ya que

⁴³ Entrevista directa. 19 de marzo de 1995.

es el eslabón más importante para la economía nacional; recapitalizar a las industrias, principalmente a las micro, pequeña y mediana industrias; impulsar y promover el ahorro interno y recuperar tasas de crecimiento más altas.

A las anteriores propuestas se suman las siguientes:

Participación gobierno-empresarios.

◊ Crear un plan integral de trabajo gubernamental, materializado a través de las instituciones tanto públicas como privadas y con la participación desde luego, de los sectores productivos, diseñado con criterios y plazos transexenales.

◊ Fomentar la inversión productiva, tanto nacional como extranjera y dejar en segundo plano a la inversión especulativa, que en la mayoría de las ocasiones es atraída por las tasas de interés que ofrece el gobierno; de tal suerte que, cuando se presente una devaluación como la de finales de 1994, dicho capital no sea el primero en salir del país para buscar refugio en otro tipo de moneda. En cambio si se fomentara la inversión extranjera, pero productiva, en el caso de crisis económica en el país, dicha inversión no saldría tan fácilmente del país, pues se entiende que sería utilizada para la creación y fortalecimiento de más industrias.

◊ Integrar el aparato industrial con la producción modernizada de productos intermedios, priorizada a mediano plazo.

◊ Impulsar una industrialización modernizada para exportación.

- ◊ Limitar la importación de productos de consumo directo y semiduradero, procurando su (re)industrialización en México.
- ◊ Formular una política integral industrial.
- ◊ Fortalecer, estimular y motivar a la juventud para seguir la carrera de Ingeniería con mayor rigor, ya que es totalmente insuficiente la oferta de ellos en el país.
- ◊ Reactivar un innovador modelo de integración industrial por la vía de sustitución y exportación combinadas.
- ◊ Retomar y modernizar los programas de desarrollo regional, pues nunca fueron terminados y llevados a su máxima eficacia.

Apoyo y financiamiento a la industria.

- ◊ Instituir un centro de apoyo y financiamiento a la pequeña y mediana industrias que tenga facultades de banco de primer piso, asesoría técnica, y programación sectorial por ramas.
- ◊ Reconstituir a Nacional Financiera como Banco de Fomento de Primer Piso para estudios y proyectos, que la banca comercial no está ni estará dispuesta a financiar, en torno a un programa de reindustrialización,.
- ◊ Diseñar un programa comprensivo y regional, para otorgarle apoyos decididos, técnicos, tecnológicos y financieros. Para ello

se recomienda un Banco de Fomento especializado y/o con un Instituto específico técnico.

◊ Crear un órgano operativo y funcional que promulgue, difunda, entrene, apoye y asesore a la industria, sobre todo a la micro, pequeña y mediana, específicamente en materia de productividad y racionalización.

◊ Estructurar un programa ampliado de subcontratación de ingeniería con centros específicos en EUA, Canadá y Europa.

Investigación en materia industrial.

◊ Conformar suficientes centros de excelencia por rama industrial seleccionada del país, que realicen y vinculen la investigación aplicada al diseño actualizado entre industrias, entre la industria y la escuela, entre México y el mundo especializado.

◊ Llevar a cabo un plan específico tecnológico que cubra cuantitativa y cualitativamente las necesidades de recursos humanos, así como de investigación aplicada requerida y monitoreada; todo lo cual se realizaría en cada rama industrial en el país para así priorizar la transferencia y asimilación tecnológicas.

◊ Realizar verdaderos diagnósticos por rama industrial para precisar deficiencias operativas y organizativas específicas, aparte de las generales de financiamiento, regulatorias e

impositivas. Con frecuencia la industria pequeña y mediana no sabe con precisión "qué le duele", sólo sabe lo más apremiante que es la falta de financiamiento y la carencia de un mercado dinámico.

◊ Articular los estudios y trabajos que se realizan para cuantificar la productividad con los esquemas de acción por rama industrial para la obtención de metas comunes y no dispersas.

◊ Revisar capítulos críticos del TLC.

◊ Fincar una relación industria-escuela en tareas de experimentación, corridas de taller, experiencias de diseño escolares, incremento en el uso de laboratorios para ensayos industriales, investigación social y humanística, estudios económicos y tecnológicos; dicha tarea se realizaría por medio de mecanismos de enlace, monitoreo, seguimiento y evaluación, encauzados por la propia SEP y el CONACYT.

Fomento Industrial.

◊ Diseñar nuevos canales de promoción y fomento industrial específicos.

◊ Retomar la política de integración industrial estimulando la sustitución de importaciones a sabiendas que las motivaciones e incentivos habrán de ser mayores hoy que ayer, por la desincentivación industrial que ha causado la veloz apertura de la frontera.

◊ Revivir el concepto de que la banca salga -literalmente- a "vender dinero" para apoyar necesidades específicas de las micro, pequeña y mediana Industrias, columna vertebral del país.

◊ Vincular centros existentes y crear nuevos indispensables que apoyen directamente a la pequeña y mediana Industrias. Su objetivo sería concatenar y coordinar programas especializados de acción técnica, disminuir la propia acción publicitaria y espectacular que no llega a la esencia y lugar de los problemas técnicos. Podrían combinarse las tareas de INFOTEC con un nuevo "CENAPRO" y otros órganos de la banca de fomento, pero especializados en las micro, pequeña y mediana Industrias.

Control de calidad.

◊ Proponer al sector Industrial una mejor vigilancia en las compras de gran volumen, que se hacen de forma indiscriminada y que reflejan altos precios para la población compradora por razones de deficiencia en la calidad. De esta forma establecer mecanismos preventivos y de control para reducir los perjuicios generales ocasionados al consumidor. Se deben incorporar las especificaciones de productos en toda presentación, evitando de esta manera la proliferación de productos caducos y cuyo contenido se desconozca.

VI.2 Conclusión

La problemática de la micro, pequeña y mediana industrias es tan solo el reflejo de la situación que actualmente enfrenta el país. De la investigación derivada del presente reportaje, fuentes bibliográficas y hemerográficas, banco de datos, así como de los valiosos datos proporcionados por expertos en la materia entrevistados para este trabajo, se ha podido llegar a la serie de conclusiones enunciadas a continuación:

La actividad industrial, como se ha visto a través del presente reportaje, siempre ha tropezado con una serie de obstáculos tanto en el mercado interno como con la competencia con el exterior.

Quizá la apertura tan acelerada y drástica que se ha venido impulsando desde el gobierno de Miguel de la Madrid, hasta la fecha, pusieron en peligro el aparato industrial de México, especialmente de las micro, pequeñas y medianas industrias.

Es inevitable que la tendencia mundial se encamine hacia la globalización de los mercados y a la formación de bloques comerciales y aunque la apertura e integración con otros países se fuera aplazando, esta situación sería imposible de evitar. Por lo tanto, la única opción que tiene la micro, pequeña y mediana industrias para detener su desaparición y poder competir al mismo tiempo que crecer, es realizar urgentemente una profunda reestructuración y transformación. De lo contrario las repercusiones tanto para los empresarios como para todo el país, serían aun más graves y se harían más profundas, generando la destrucción de la capacidad

empresarial y productiva. Las afectaciones a un subsector que, en la actualidad genera la mitad del empleo industrial formal, además de ser un importante abastecedor del mercado interno.

Bajo el nuevo entorno del país, es evidente que la micro, pequeña y mediana industrias, y en especial los micro y pequeños negocios, son ineficientes por naturaleza y gran parte de ellos tenderán a desaparecer. Aún cuando se muestren muy optimistas en lo que se refiere al crecimiento y recuperación del país, es muy difícil que el sector moderno, el de gran empresa y los nuevos inversionistas del exterior, pueda, en un futuro cercano, absorber la fuerza de trabajo excedente que se está generando con el cierre masivo de plantas de la micro, pequeña y mediana industrias.

La economía del país aún se encuentra en estado de emergencia y sus problemas deben ser atendidos de inmediato o de lo contrario habrá más cierre de empresas, mayor desempleo y consecuentemente se generarán más problemas sociales.

Aunque el gobierno haya dado a conocer medidas para apoyar el crecimiento de la planta productiva, la creación del Consejo Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa; el incremento de aranceles a importaciones de países con los que no existen acuerdos comerciales y la puesta en marcha de las Unidades de Inversión para reestructurar pagos en carteras de crédito de las empresas, no resuelven los problemas de inmediato, pues pensando positivamente, sus resultados serán a largo plazo y las industrias necesitan una solución inmediata.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Es fundamental que se ponga especial atención a la problemática del sector industrial, porque de él depende en gran parte el desarrollo económico del país. De lo contrario el costo social que se tendrá que pagar será muy caro. Es una tarea conjunta Gobierno-empresarios.

Por el bien de México, es necesario que este tipo de Industrias siga desempeñando su insustituible papel como productor y pieza fundamental de nuestra estructura económica.

BIBLIOGRAFÍA

Basañez, Miguel, *El pulso de los sexenios. 20 años de crisis en México*, Siglo XXI editores, México, 1990.

Boltvinik, Julio y Enrique Hernández, Origen de la crisis industrial: "El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones", en *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Rolando Cordera, Comp. México, 1985, Fondo de Cultura Económica.

Nacional Financiera, S.N.C.,-INEGI *La micro, pequeña y mediana empresa. Principales características.*, Nacional Financiera, INEGI, 1993.

Porter, M. E., *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*, CECOSA, México, 1991.

Quiros Pérez, Miguel, *De Carranza a Salinas. Otras razones en el ejercicio del poder en México*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1992.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994*, SECOFI, México, 1991.

HEMEROGRAFIA

Becerril, Isabel, "Difícil superar la recesión en 95, admite Canacindra", *El Financiero*, México, D.F., 28 de abril de 1995, p. 30.

Becerril, Isabel, "La industria, marginada del plan emergente"; *El Financiero*, 18 de abril de 1995, p. 26.

Benítez, Raúl, "Se requieren 35 trámites para instalar una empresa en el D.F.", *El Financiero*, México, D.F., 19 de abril de 1990, p. 21.

Cerón, Javier, "Perdieron su empleo 1.2 millones de trabajadores en enero", *El Universal*, México, D.F., 1º de febrero de 1995, p. 2.

"Demanda la Coparmex se precisen medidas para salvar empresas", *El Universal*, México, D.F., 30 de diciembre de 1994, p.1, 10.

Esquivel López, Rocío, "Riesgo de cierre masivo de empresas; la crisis no ha tocado fondo: Canacindra", *El Nacional*, México, D.F., 3 de mayo de 1995, p. 23.

Flores, Gerardo, e Isabel Becerril, "Nafin da marcha atrás a su política restrictiva", *El Financiero*, México, D.F., 17 de febrero de 1995, p. 6

González Pérez, Lourdes, "Gilberto Vázquez: Un mercado deprimido neutraliza el TLC", *El Financiero*, México, D.F., 20 de septiembre de 1994, p. 20

González, Víctor, "Agrava el TLC la fuerte crisis del sector industrial", *El Financiero*, México, D.F., 18 de julio de 1994, p. 29.

Márquez, Antonio, "Grandes empresas únicas capaces de cumplir las disposiciones fiscales: G. Liñán (IMPPI)", *El Financiero*, México, D.F., 25 de mayo de 1990, p. 5.

Moreno, Miguel, "Tienden a desaparecer las micro y pequeñas Industrias dice Barrios G.", *El Financiero*, México, D.F., 30 de marzo de 1990, P. 18.

Muñoz R., Patricia, "Moratoria a la cartera vencida: Canachtra", *La Jornada*, México, D.F., 9 de enero de 1995, p. 1, 38.

Muñoz R., Patricia, "Urge programa para reestructurar carteras vencidas", *La Jornada*, México, D.F., 19 de enero de 1995, p. 42.

Melchor S., Miguel, I. "Solo el 1% cumple con la legislación. Las normas de ecología, desatendidas por la Industria: Sandoval Olivera", *El Financiero*, México, D.F., 11 de septiembre de 1994, p. 11.

Ochoa, Connie, "Demandan minilempesarios una "amnistía fiscal", *El Financiero*, México, D.F., 4 de enero de 1995, p. 8.

"Suspende Nafin apoyo a empresas pequeñas y medianas", *El Economista*, México, D.F., 13 de febrero de 1995, p. 25.

"TLC, útese o tirese", *Expansión*, México, D.F., núm. 663, abril 12 de 1995,
p. 25.

ENTREVISTAS

Salvador García Liñán, Director del Instituto Mexicano de la Mediana y pequeña Empresa (IMMPE)

Carlos Abascal Carranza, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)

Mario Vazquez Flores, vocal de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, (CANACINTRA).

Rafael Lagos, asesor jurídico de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA)

Carlos Gutiérrez Ruiz, vicepresidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA),

José de Jesús Padilla Padilla, presidente de la Comisión de Patrimonio y Fomento Industrial, de la H. Cámara de Diputados.

OTRAS FUENTES

Sistema Integral de Información y Documentación (SIID), Banco de datos, Poder Legislativo Federal, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (I.N.E.G.I.)- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.), mayo de 1995.

Sistema Integral de Información y Documentación (SIID), Banco de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (I.N.E.G.I.), "Las cifras de la economía mexicana", Poder Legislativo Federal, México, 1996.

Sistema Integral de Información y Documentación (SIID), Banco de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.), Poder Legislativo Federal, México, 1995.