



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

**LA TRANSFORMACION DEL ESTADO Y LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL
PROCESO DE GLOBALIZACION:
UNA VISION EMPRESARIAL**

SEMINARIO-TALLER
EXTRACURRICULAR
DE TITULACION



QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

PRESENTA:

Ma. EUGENIA TELLEZ TAPIA

ASESOR:

Mtra. TERESA S. LOPEZ GONZALEZ

ENERO 1999



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

276432



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION	1
 CAPITULO I	
CARACTERISTICAS DE LA INTERVENCION DEL ESTADO EN LA ECONOMIA Y LA VISION EMPRESARIAL DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS	3
1.1 El Proceso de Industrialización y la Participación del Estado de 1940 a 1970	5
1.2 Intervención del Estado y Crisis Económica. 1971-1982	19
1.3. Auge y Apertura Económica, 1983-1997	33
 CAPITULO II	
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO	45
2.1 Definición y Características de la Pequeña y Mediana Empresa en México.	45
2.2 Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa para la Economía Nacional.	55
2.3. Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa en México.....	58
 CAPITULO III	
REDEFINICION DEL ESTADO EN MEXICO Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	63
3.1 La Globalización y el Papel Económico del Estado.	65
3 2 El Marco Neoinstitucionalista y la Reforma del Estado Mexicano.	67

3.3. La Reforma del Estado y sus Efectos sobre la Pequeña y Mediana Empresa	74
A) Reforma Administrativa	74
B) Transformación del Sistema Financiero	76
C) Política de Comercio Exterior	81

CONCLUSIONES	88
---------------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA	96
---------------------------	-----------

INTRODUCCION

El tema de la participación del Estado en los asuntos económicos, es por sí sólo polémico, y resulta todavía más debatido, tratar de establecer si es bueno o malo que el Estado intervenga en la economía, en qué áreas es aceptable y en cuáles no es conveniente su intervención.

En el presente trabajo se hace una investigación sobre las características de la intervención del Estado mexicano en la economía, así como los efectos de esta intervención en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Los primeros dos capítulos tienen como objetivo establecer un marco histórico - teórico, que nos sirvan de punto de partida. En el capítulo I, analizamos las características que tuvo la intervención del Estado en la economía, así como los efectos que tuvo ésta en la visión empresarial de los pequeños y medianos empresarios. Para lo cual, realizamos una división en tres períodos. La primera comprende de 1940 a 1970, caracterizada por el proceso de industrialización basado en el modelo de sustitución de importaciones, en donde la intervención del Estado en la economía fue fundamental para lograrla. La segunda etapa abarca de 1971 a 1982, este período se caracteriza por la desaceleración económica. En este contexto se agudiza la controversia sobre la intervención del Estado en la economía, además de las presiones externas de los organismos internacionales, para disminuir la actividad del Estado en cuestiones económicas. Finalmente la tercera etapa abarca de 1983 a 1997, que se caracterizó por la apertura económica y la liberalización financiera, y por ende se cuestiona y debilita la intervención del Estado en la economía, adquiriendo ésta, tintes diferentes por la introducción de medidas económicas liberales que lograron la estabilidad económica en los años 1990-1993.

El capítulo II, nos sirve de marco conceptual para entender qué y cuáles son las características de la pequeña y mediana empresa en México, la importancia que tienen la pequeña y mediana empresa para la economía nacional, así como la problemática que enfrentan para desarrollarse bajo un contexto óptimo, que les permita alcanzar niveles de

mayor productividad. Así mismo, se analiza la interacción que existe entre la intervención del Estado en la economía y la forma en que afecta ésta la capacidad de desempeño de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país.

En el capítulo III, se analiza el fenómeno de la globalización como elemento determinante, en la redefinición del papel económico del Estado, por lo que integramos en nuestro estudio un breve análisis de cómo ha contribuido la globalización al cambio del papel del Estado en materia económica. Dentro de este capítulo, se desarrolla un breve análisis de los planteamientos teóricos que propone la teoría neoinstitucionalista, ya que este enfoque sobre Estado aporta una visión objetiva y diferente acerca de las áreas en donde la intervención del Estado no puede desaparecer; de tal forma que en este apartado se analizan los preceptos teóricos básicos que aporta esta teoría, para poder determinar la forma en que contribuiría, a una concepción diferente del papel del Estado en México.

Finalmente, en este capítulo hacemos una evaluación del proceso de desregulación de la economía y los efectos que ésta ha tenido sobre la pequeña y mediana empresa, a través del estudio y resultados de diversos programas emprendidos por el Estado, particularmente en tres áreas: reforma administrativa, transformación del sistema financiero y política de comercio exterior, dado que los cambios en la política gubernamental de éstas tres áreas son determinantes para el desarrollo de cualquier agente económico en el país. De ésta forma, realizamos un balance de los programas gubernamentales para introducir cambios y poder así influir en la actitud empresarial nacional.

CAPITULO I

CARACTERISTICAS DE LA INTERVENCION DEL ESTADO EN LA ECONOMIA Y LA VISION EMPRESARIAL DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.

Como parte de la política económica llevada a cabo por el Estado en México, está la *política industrial*, que es la rama de la política económica que "... consiste en el conjunto de medidas, acciones e instrumentos que realiza o aplica el Estado con el fin de fomentar el desarrollo del sector industrial en sus aspectos productivos, tecnológicos, de empleo, de financiamiento y de apoyo en general " ¹ Como podemos observar en esta breve definición, analizar la política industrial es vital para nuestro tema de estudio, por lo que también la abordaremos en este apartado.

El Estado mexicano surge como un Estado nacional capitalista después de la Revolución Mexicana de 1910, hasta antes de la Revolución tenía las características de un Estado liberal oligárquico representante esencialmente de los intereses de la oligarquía terrateniente, ya que en esta época la industria no jugaba un papel fundamental en la economía nacional, los pocos productos que se fabricaban, eran manufacturados bajo un concepto artesanal.

Sin embargo, no es sino hasta 1917, cuando en la Constitución se le da a la figura presidencial el papel del representante principal del Estado, desde entonces se vislumbra un Estado con carácter de agente central de la dirección de la economía

A partir de los veinte, el Estado empieza a realizar labores de infraestructura para apoyar el proceso de desarrollo en México, pero ya con el objetivo central de lograrlo a través del crecimiento del sector industrial. Para ello se utilizan los recursos excedentes que da el

¹ J Silvestre Méndez M Problemas Económicos de México, México, Diana, 3ª ed , Mc Graw Hill, 1997
p 137

campo mexicano para financiar la infraestructura necesaria en apoyo a la industria nacional, creando vías de comunicación, tanto carreteras como ampliación de las vías férreas y se acelera la electrificación en el país. En estos años se instala la primera planta de ensamblado de automóviles Ford en el país, con lo que se da la pauta para la entrada de inversión extranjera directa.

Es bajo estas condiciones, como empieza a florecer la industria nacional en lugares como Monterrey y el Distrito Federal; pero al centrarnos en el papel que jugó desde ese entonces la pequeña y mediana empresa, podemos observar que eran negocios preponderantemente artesanales y familiares, pero aún así otorgaban el 45% del empleo en el sector industrial, en las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, textil, productos químicos, papel y celulosa, caucho y hule, minerales no metálicos e ingenios azucareros. A finales de los 20's el sector industrial se estanca, debido a la gran depresión mundial, por lo que las tasas de crecimiento a principios de la década de los años 30's no son sostenidas como en los años anteriores.

El Estado mexicano al igual que la mayoría de los Estados capitalistas en el mundo, empieza a intervenir en la economía de manera más directa y rápidamente asume un papel de actor económico preponderante al monopolizar las actividades económicas estratégicas como el petróleo, los ferrocarriles y la electricidad. Además crea organismos que le facilitan su intervención económica como NAFINSA en 1933, PEMEX y la Comisión Federal de Electricidad en 1937.

Para los años 30's el sector industrial ya empezaba a jugar un papel importante en la economía del país, por lo que el Estado además de continuar apoyando al sector en la creación de la infraestructura necesaria para su crecimiento, también empieza a protegerlo a través de medidas devaluatorias, arancelarias, subsidios y exenciones fiscales. Medidas todas ellas, que caracterizaron la política económica de sustitución de importaciones. Convirtiendo al sector manufacturero en la fuente que más dinamismo da a la economía, debido al grado de rentabilidad en que lo colocan las medidas de política económica implementadas por Estado.

Como consecuencia de la protección a la industria nacional por parte del Estado, se registra una disminución importante en la importación de bienes de consumo básico e intermedio, con lo que se impulsa la expansión de las principales ramas industriales del país, pero éstas ramas productivas eran en su mayoría intensivas en mano de obra, por lo que no requerían de inversión ni tecnología para cubrir la demanda nacional. Además, tenían todas las facilidades para adquirir la materia prima a precios bajos; estas características favorables que se dieron en el mercado para los empresarios, fue aprovechado por pocas empresas para lograr un crecimiento competitivo a través de inversión tecnológica, y en lo que toca a la pequeña y mediana empresa nacional, durante este período de proteccionismo, continuó utilizando la mano de obra como principal factor de la producción.

1.1 El Proceso de Industrialización y la Participación del Estado de 1940 a 1970.

Bajo este esquema de sustitución de importaciones como política de fomento industrial, en 1940 durante el sexenio de Manuel Avila Camacho se crea el Instituto Mexicano del Seguro Social (1942) y se reorganiza Nacional Financiera para ayudar a la consolidación del sector industrial; a la vez que el Estado continuaba aumentando sus atribuciones en el campo económico.² Con esto, el Estado lo que pretendía era marcar la dirección del desarrollo del país. Si observamos las siguientes y gráficas y cuadros, resulta evidente hacia quienes se dirigía el apoyo en forma de inversión pública federal en esos años.

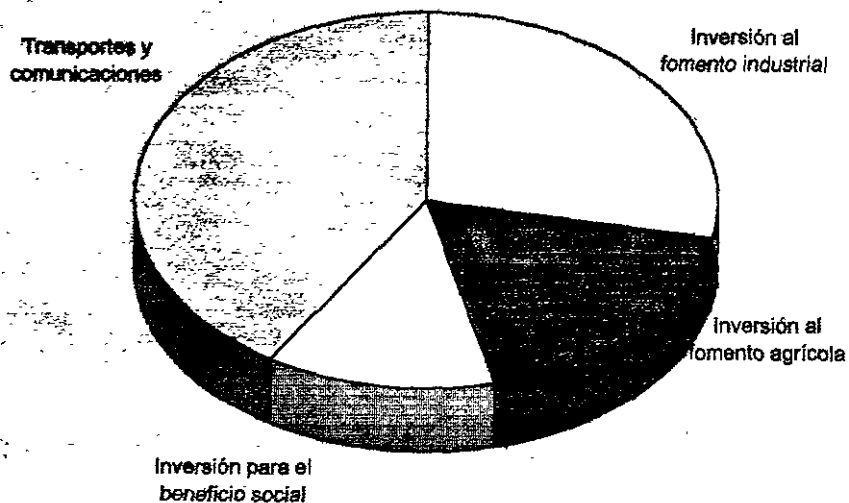
² "Como medida de guerra, en 1944 se establece que las industrias debían ser en un 51% de capital nacional, y en la misma fecha se promulga la Ley de Atribuciones del Ejecutivo en materia económica, que, en esencia, faculta al gobierno para señalar prioridades de producción, distribución y venta de productos, en concordancia con el interés público" Leal, Juan Felipe: México Estado, burocracia y sindicatos, México, El caballito, 1957 p 99

GRAFICA 1

ESTRUCTURA DEL DESTINO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA FEDERAL

(En Porcentaje)

Datos de 1945 - 1955



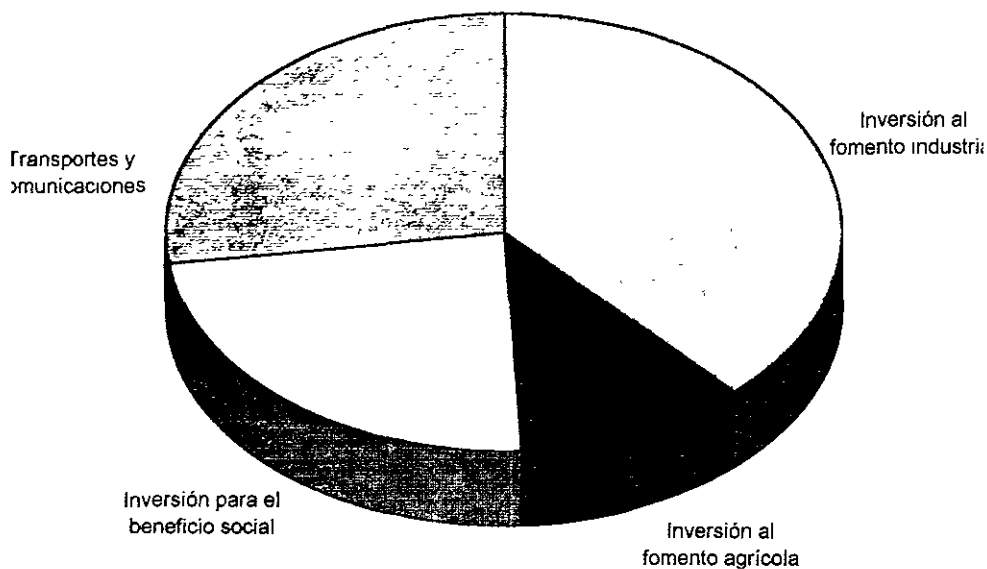
CUADRO 1

DATOS DE 1945-1955	
Inversión al fomento industrial	27.2%
Inversión al fomento agrícola	17.8%
Inversión para el beneficio social	12.2%
Transportes y comunicaciones	40.1%

FUENTE: Datos con base en NAFINSA, La economía mexicana 1972, México, 1974, cuadro 6.31, pp. 358-361

GRAFICA 2

Datos de 1956 - 1964



CUADRO 2

DATOS DE 1956-1964	
Inversión al fomento industrial	37.0%
Inversión al fomento agrícola	11.0%
Inversión para el beneficio social	22.8%
Transportes y comunicaciones	26.6%

Fuente: Datos con base en NAFINSA, La economía mexicana, 1972, México 1974, cuadro 6.31, pp. 358-361

Como vemos los mayores porcentajes de inversión pública, se dan al fomento industrial y a transportes y comunicaciones, siendo estos dos últimos un apoyo indirecto al sector industrial para crear la infraestructura necesaria y coadyuvar su desarrollo, se va dando cada vez menor importancia al sector agrícola, como podemos observar si comparamos la gráfica y el cuadro 1 con respecto a la gráfica y el cuadro número 2.

En el periodo que gobierna Miguel Alemán Valdés, se continúa con la política de querer ayudar a la industrialización del país a través de la inversión extranjera directa, por lo que

se siguen dando todas las facilidades a ésta, para que se establezca en el país. Además, mediante la disminución y exención de impuestos, se favorece a los empresarios para que acumulen mayores capitales, se acentúa la política de sustitución de importaciones aumentando más los aranceles y los permisos previos a los productos de importación; se incrementan los subsidios, a la vez que se devalúa el peso y se promueve el otorgamiento de crédito público a la industria y se eliminan las restricciones del crédito privado, con lo que los empresarios podían tener acceso a préstamos baratos y rápidos.

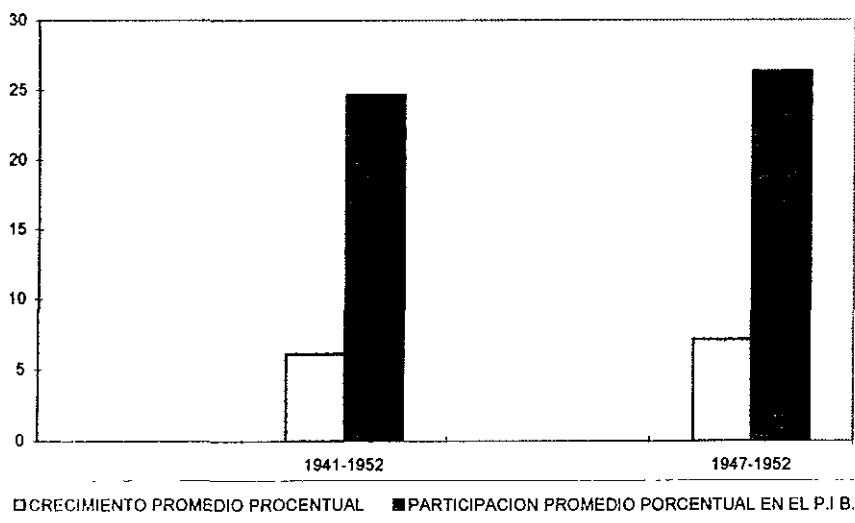
Por otro lado, el Estado incrementa el control en las organizaciones obreras y campesinas; implementa una política de control de salarios, con la finalidad de que el industrial continuara contando con materias primas y mano de obra barata. El Estado otorgó facilidades a los empresarios, en todas las vertientes, pensando que responderían positivamente y sumarían sus esfuerzos para alcanzar un acelerado crecimiento. De hecho, podemos observar en las estadísticas, el crecimiento del sector manufacturero y su participación en el P.I.B. durante el período de 1940 a 1952; su participación pasa del 24.65 a 26.36 respectivamente, asimismo, su tasa de crecimiento promedio anual pasa de 6.13 a 7.21

CUADRO 3

CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y PARTICIPACION EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO
(Precios Constantes)

AÑOS	CRECIMIENTO PROMEDIO PORCENTUAL	PARTICIPACION PROMEDIO PORCENTUAL EN EL P I B
1941-1946	6.13	24.65
1947-1952	7.21	26.36

GRAFICA 3



FUENTE: INEGI Estadísticas históricas de México, Tomo I, México, S.P.P.-INEGI, 1985 pp. 319-324, e Informe Anual, México, Banco de México, 1992, p. 126

El desempeño de la pequeña y mediana empresa no es posible medirlo con exactitud, debido a la falta de datos estadísticos en aquella época, sin embargo, si se puede deducir de las estadísticas existentes, que en este período la pequeña y mediana empresa se vio minimizada, debido al desenvolvimiento de las grandes empresas en el país.

Durante el período en que tocó gobernar a Adolfo Ruiz Cortines se continúa apoyando vigorosamente al sector industrial, para lo cual durante este sexenio se destina una

inversión a este sector de 38% del total de la inversión del Estado, pero sólo que ahora el campo ya no produce ningún excedente, y para continuar propiciando la acumulación privada del capital, el Estado se ve en la necesidad de recurrir al endeudamiento externo, las medidas proteccionistas en apoyo a los industriales se fortalecen mediante la devaluación del peso quedando en \$12.50 por dólar en 1954.

Por otro lado, permanecen las facilidades a la inversión extranjera, pero los apoyos generados al sector industrial no son aprovechados de igual manera por todos los industriales, pues las diferencias en escala productiva se empiezan a hacer cada vez más grandes, por lo que las desigualdades en productividad, tecnología, número de personal empleado, activos acumulados, utilidades y organización entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas, empiezan a ser mayores. Además, la industrialización del país se continúa concentrando en las mismas ramas y en las mismas regiones.

Durante el período de 1958 a 1970, se vislumbra el deterioro de la política de sustitución de importaciones, por lo que se implementan medidas económicas para dar estabilidad a los precios y a la paridad del peso frente al dólar con el objetivo de fomentar el crecimiento de la economía, iniciando así el período conocido como desarrollo estabilizador. En los años que gobierna Adolfo López Mateos, se crea la Secretaría de la Presidencia, que sustituye a la Comisión de Inversiones, para intentar coordinar todas las acciones de política económica del Estado. Con esta Secretaría, se intenta por primera vez organizar la intervención del Estado en la economía, pues desde siempre se había venido haciendo en forma desordenada y sin planeación alguna³

El sector industrial continúa siendo apoyado mediante exenciones fiscales, subsidios y barreras arancelarias se sigue fortaleciendo el control oficial de las organizaciones sindicales y de los salarios. Se continúa fomentando la inversión extranjera directa, sobre

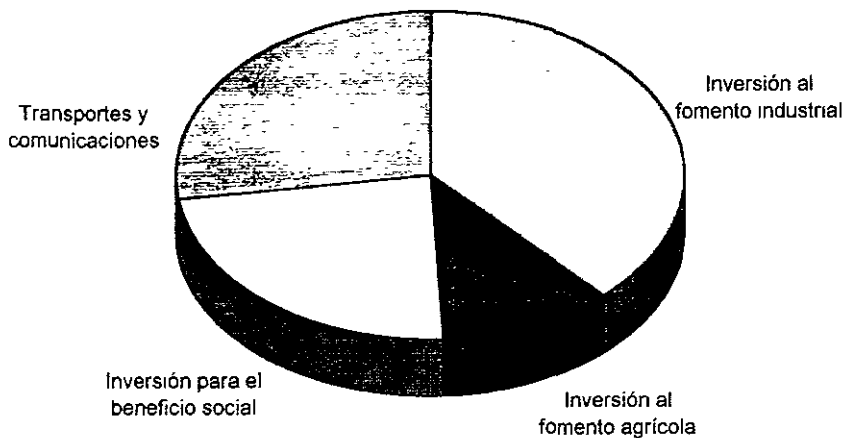
³ -- se daban facultades a la Secretaría de la Presidencia para reunir todos los datos necesarios con relación a la formulación de un plan general de gastos e inversiones del gobierno federal, programar las obras públicas y su utilización final, formular propuestas para la promoción y desarrollo de regiones y localidades, y planear y coordinar e inspeccionar las inversiones de las autoridades federales, organismos autónomos y empresas estatales" Guillen Romo, Arturo Planificación económica a la mexicana, México, Nuestro Tiempo, 2ª ed., 1976 pp 72 y 73

todo lo que se dirige al sector industrial. Al igual que se continúa privilegiando a este sector en detrimento del sector agrícola, al mantener fijos los precios de garantía para los productos provenientes del campo, con lo que se estimulaba la transferencia de excedentes de un sector a otro. Situación que se ve reflejada en los siguientes cuadros y gráficas, en donde salta a la vista que el mayor porcentaje de inversión pública federal, se destina a la industria y a los transportes y comunicaciones, dejando en último término al sector agrícola.

GRAFICA 4**ESTRUCTURA DEL DESTINO DE LA INVERSION PUBLICA FEDERAL**

(En Porcentaje)

Datos de 1956 - 1964

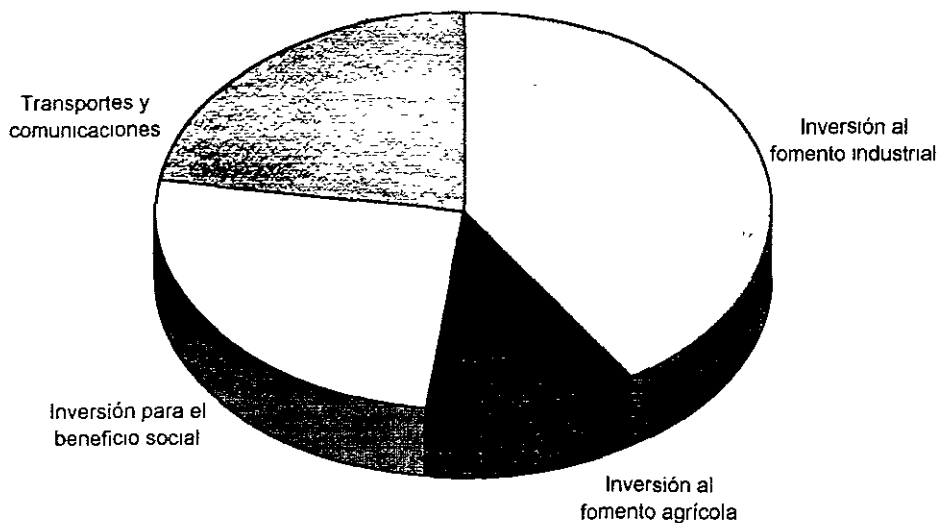
**CUADRO 4**

DATOS DE 1956-1964	
Inversión al fomento industrial	37.0%
Inversión al fomento agrícola	11.0%
Inversión para el beneficio social	22.8%
Transportes y comunicaciones	26.6%

FUENTE: Datos con base en NAFINSA, La economía mexicana, 1972, México, 1974. cuadro 6.31, pp. 358-361

GRAFICA 5

Datos de 1965 - 1970



CUADRO 5

DATOS DE 1965-1970	
Inversión al fomento industrial	40.1%
Inversión al fomento agrícola	10.9%
Inversión para el beneficio social	25.0%
Transportes y comunicaciones	22.0%

FUENTE: Datos con base en NAFINSA, La economía mexicana, 1972, México, 1974, cuadro 6.31, pp. 358-361

La perspectiva de negocio que tenían los empresarios en esos años era muy rentable, dada la protección del mercado interno para los bienes de capital, pues éstos estaban exentos de tarifas arancelarias, el industrial los podía adquirir en el extranjero libre de impuestos y además mediante créditos que el mismo Estado proporcionaba; lo que le permitía trabajar con altos niveles de productividad y reducir costos de producción. Pero esta situación resultó inconveniente a largo plazo para el desarrollo real del país, ya que se desestimuló la

fabricación interna de este tipo de bienes, dado que importarlos resultaba más barato y con mayor calidad.

Si analizamos hacia quiénes, dentro del sector industrial se canalizaban los créditos públicos, podemos ver que del total de los créditos otorgados por NAFINSA en 1965 el 23% fue para la industria automotriz, el 6.2% a la de productos químicos, el 2.8% a la industria alimentaria y 2.7% a la industria textil.⁴ Como se observa, el apoyo no era para el empresario nacional y mucho menos, para los pequeños y medianos empresarios, dado que desde entonces como en la actualidad, la industria automotriz era inversión extranjera y las ramas en donde se concentraba la empresa nacional, eran la alimenticia y la textil.

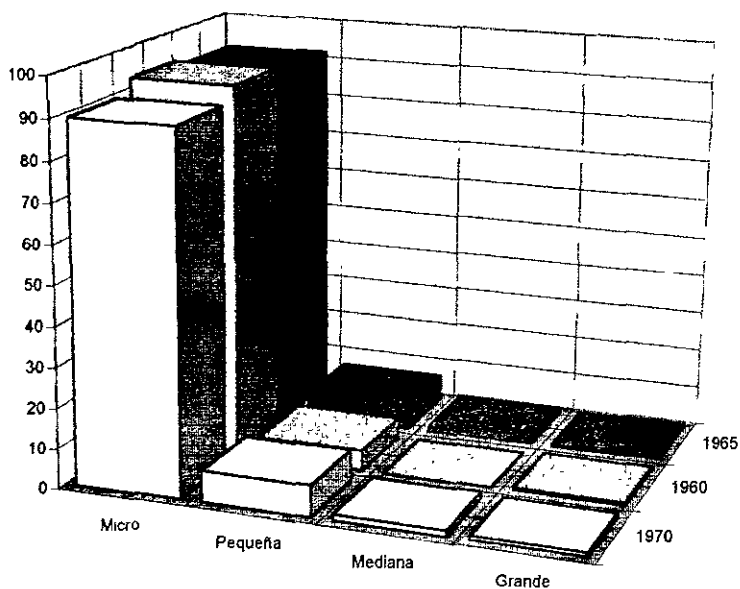
De los datos estadísticos existentes de la época, referentes a la pequeña y mediana empresa, obtuvimos las siguientes gráficas sobre el número de establecimientos, el personal ocupado, la participación en el valor agregado y las participaciones en remuneraciones totales, con la finalidad de analizar si la política económica y específicamente la política industrial que llevó a cabo el Estado hasta finales de la década de los 70's, fue aprovechada y benéfica para la pequeña y mediana empresa.

⁴ Datos de NAFINSA, La economía mexicana en cifras, 1974, pp 279-280

CUADRO 5
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS (%)

AÑO	1960	1965	1970
Micro	93.3	91.9	89.8
Pequeña	5.1	6.4	7.8
Mediana	1.0	1.1	1.5
Grande	0.6	0.6	0.9

GRAFICA 5
Establecimientos



FUENTE: SECOFI, La industria mexicana por escala productiva, México, 1988

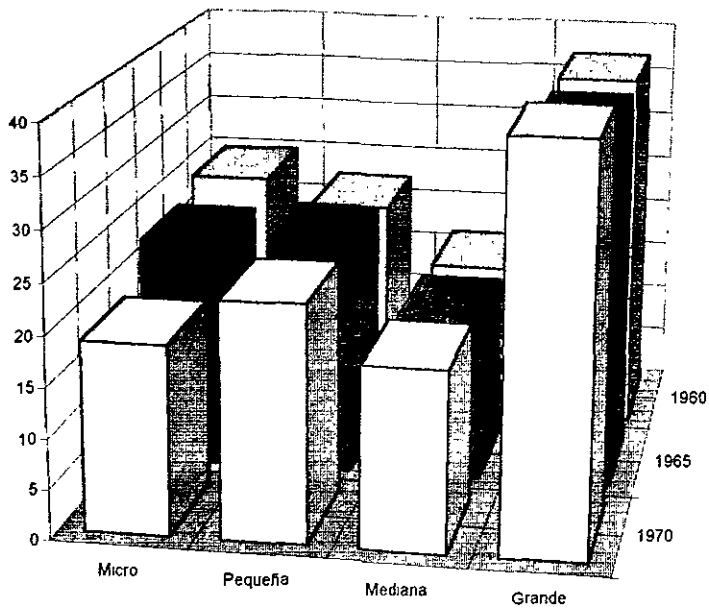
CUADRO 6

PERSONAL OCUPADO (%)

AÑO	1960	1965	1970
Micro	24.8	23.0	18.8
Pequeña	22.2	23.7	23.4
Mediana	16.1	16.6	17.9
Grande	36.9	36.7	39.9

GRAFICA 6

Personal Ocupado



FUENTE: SESCOFI. La industria mexicana por escala productiva, México, 1988

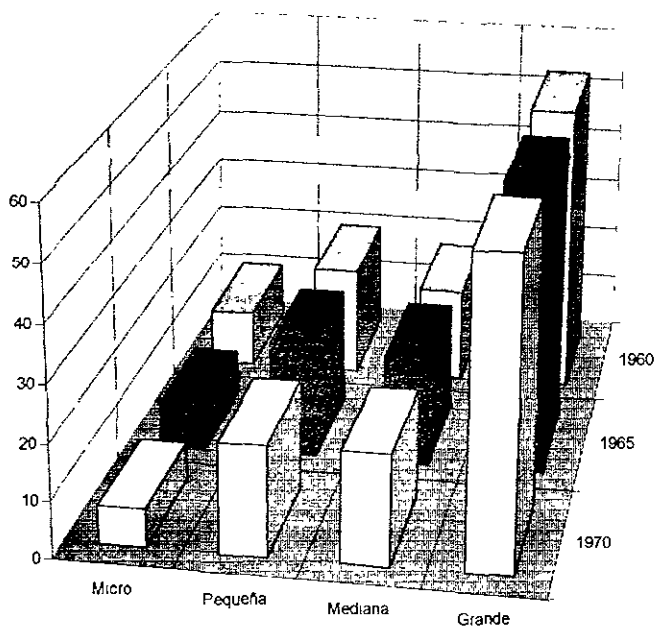
CUADRO 7

PARTICIPACION EN EL VALOR AGREGADO (%)

AÑO	1960	1965	1970
Micro	0.3	7.8	6.8
Pequeña	19.7	20.7	19.5
Mediana	17.1	19.3	19.4
Grande	52.9	52.2	54.3

GRAFICA 7

Valor Agregado



FUENTE: SICOFI La industria mexicana por escala productiva, México, 1988

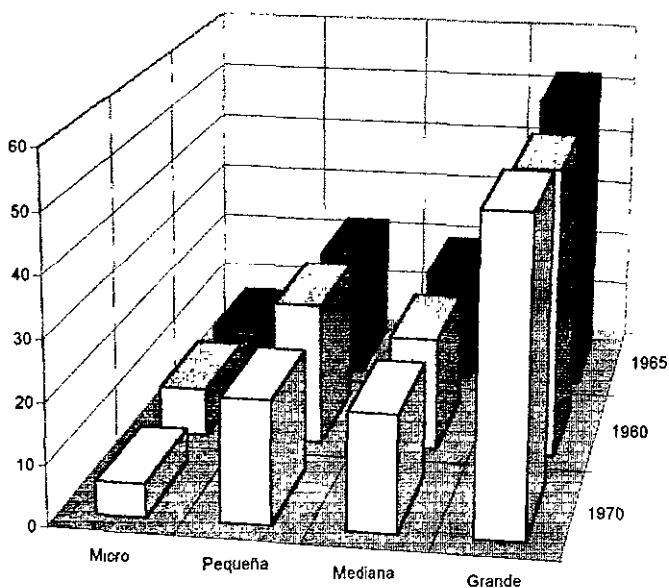
CUADRO 8

PARTICIPACION EN REMUNERACIONES TOTALES (%)

AÑO	1960	1965	1970
Micro	8.1	6.8	5.6
Pequeña	23.9	22.1	20.3
Mediana	19.0	19.2	19.2
Grande	49.0	51.9	51.9

GRAFICA 8

Remuneraciones



FUENTE: SECOFI, La industria mexicana por escala productiva, México, 1988

Las observaciones que podemos hacer de los datos estadísticos y las gráficas anteriores con relación al número de establecimientos es que de 1960 a 1970 la micro, pequeñas y medianas empresas representan aproximadamente el 90% del total de los establecimientos. El personal ocupado aumenta en la pequeña y mediana empresa, aunque no a la misma escala en que aumenta en la gran industria, dato que nos hace pensar, que si bien la gran

industria no abrió un mayor número de establecimientos, si creció más. De cualquier forma la micro, pequeña y mediana en su conjunto aportaron en esos años el 62.1% en promedio del total de empleo. El incremento del personal ocupado y su creciente participación del valor agregado en el sector manufacturero, permite afirmar que la pequeña y mediana industria es fundamental en el crecimiento económico.

Finalmente, el porcentaje de participación en remuneraciones totales, creció más rápido en la gran industria que en la pequeña y mediana empresa. En general, podemos decir que quienes aprovecharon de manera más efectiva todas las facilidades, prerrogativas y apoyos al sector, fueron sin lugar a dudas los grandes empresarios, por encima de los pequeños y medianos.

1.2 Intervención del Estado y Crisis Económica. 1971-1982

Durante el sexenio de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) se anuncia la racionalización de la actividad del sector público en materia económica, sin embargo en 1970, México resiente más severamente la crisis del sistema capitalista mundial, por lo que el Estado se ve en la necesidad de ampliar su participación en la economía. Durante este período se inicia una política llamada de “desarrollo compartido”, la cual vino a sustituir al modelo de desarrollo estabilizador, dadas las fuertes presiones políticas y sociales que se observaron a finales de la década de los setenta. Ello propiciado por la marginación del grueso de la población, mientras que por otro lado, se favorecía la acumulación del capital a los empresarios, trayendo como resultado un grave problema de legitimación política. Esta situación da pie a la implementación de un programa reformista que incluía entre otras, una política salarial y fiscal que poco agradó a los empresarios.

Una de las propuestas de reforma que más irritó a los industriales del país fue la que se propuso al artículo 4º. Constitucional mediante la cual se planteaba supeditar la libertad de la industria a la regulación y dirección del Estado, con el único fin de lograr la subordinación de la propiedad privada al derecho del trabajo, mediante la aplicación por

ejemplo de los siguientes puntos: a) establecimiento de la jornada laboral máxima de 40 horas, b) representación de los trabajadores en los consejos de administración, c) la creación de un seguro social para todos los mexicanos, y d) un seguro para el desempleo o paro indefinido. Por supuesto que la respuesta de la iniciativa privada no se hizo esperar, negándose rotundamente a oír hablar de las reformas laborales y rechazando la creciente e inadmisibles intervención del Estado en la economía del país, al tiempo que acusaban al gobierno de alentar los rencores entre las clases sociales.

Por otro lado, se inició una guerra de declaraciones entre el Estado y la cúpula empresarial mexicana ya reunida en el Consejo Coordinador Empresarial, quienes amenazaron inmediatamente con reducir sus inversiones, buscar mayor proteccionismo, reducir la calidad de sus productos y divulgar la especulación de un colapso económico; a lo que el gobierno respondió con la amenaza de reforzar la vigilancia y el control de los precios. El sector industrial, asintió que un aumento generalizado de salarios y un control de precios, deprimiría aún más la inversión y la actividad productiva, por lo que la única concesión que aceptaban era la de someter a revisión los salarios mínimos.

El sector empresarial establece una decidida oposición a una mayor intervención del Estado en la economía, a los cambios de distribución del ingreso y sobre todo a las medidas en caminadas a la apertura del mercado. Frente al proyecto reformista de Echeverría los empresarios elaboran su propio proyecto de desarrollo que en específico implicaba el continuar poniendo al servicio de la empresa privada los recursos políticos y económicos del Estado

Un evento que empeora todavía más las relaciones del Estado con los empresarios, es el asesinato del industrial regiomontano Eugenio Garza Sada a manos de un grupo de extrema izquierda, pues en el discurso fúnebre se dice que "Sólo se puede actuar impunemente cuando...se ha propiciado desde el poder a base de declaraciones y discursos el ataque reiterado al sector privado...sin otra finalidad aparente que fomentar la división y el odio

entre las clases sociales”.⁵ La reacción del Estado a estas declaraciones fue la de amenazar a los industriales con abrir la frontera a la importación de productos manufacturados, bajo el argumento de no continuar permitiendo la producción y comercialización de artículos de mala calidad y caros. No obstante esta situación, una parte importante de los empresarios entendió que de seguir el enfrentamiento con el gobierno se podría propiciar una movilización popular, que no beneficiaría en nada, por lo que el presidente de la CONCAMIN invitó a los empresarios a colaborar para instaurar un clima de armonía.⁶

Después del conflicto, finalmente se registró un aumento del salario de un 4.7% promedio anual de 1970 a 1976, situación que se da en un contexto de baja productividad para la pequeña y mediana empresa.

En cuanto a los cambios que lleva al cabo Echeverría para racionalizar la intervención del Estado en la economía, lo cierto es que son sólo de forma y no de fondo, pues se dedica a crear organismos como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos, el Instituto para el Desarrollo de la Comunidad Rural y la Vivienda Popular, la Comisión Nacional de Zonas Áridas, entre otras, con el fin de disminuir las actividades del sector público, pero la realidad fue que lejos de cumplir con su objetivo y realizar cambios estructurales que conllevaran a una verdadera transformación económica los problemas crecieron, y como resultado se obtuvo la disminución del crecimiento, devaluación, inflación, aumento en la importación de alimentos, de la deuda externa y de la fuga de capitales. En suma, lejos de lograr resolver muchos de los problemas económicos y sociales, se agravaron todavía más, obteniendo como resultado la crisis económica

Específicamente en cuanto a política industrial se refiere, se continúa con la política proteccionista, con apoyos fiscales y bajos precios en los bienes y servicios que el Estado

⁵ Diario El Porvenir, México, Monterrey, 19-IX-1973, p. 1

⁶ La familia Garza Sada declaró que “ el dolor no debería haberse mezclado con opiniones de orden político” Dos meses después un grupo de industriales de Monterrey, encabezados por un sobrino de Eugenio Garza Sada se entrevistaron con el presidente Echeverría para manifestarle su confianza en el gobierno y establecer el compromiso de aumentar la inversión en Monterrey. Periódico Excelsior, México, D.F., 21-IX-1973

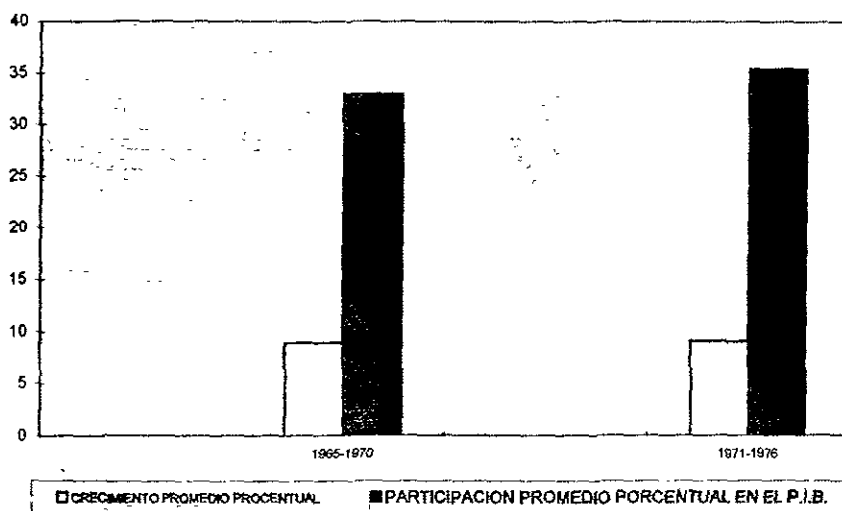
produce. El aumento de la deuda pública externa de 13,338.2 millones de dólares, se utilizó en su mayoría para la construcción de infraestructura en caminos, carreteras, presas y ferrocarriles en apoyo al sector industrial. Se intenta también cambiar la tónica de la inversión extranjera directa instaurando la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera con lo que se pretendía impulsar la entrada de la inversión extranjera, siempre y cuando no desplazara y si complementara a la inversión nacional.

Si observamos los datos estadísticos de la época en el siguiente cuadro y gráfica, se registra una disminución del crecimiento del sector industrial con respecto al sexenio anterior aunque la participación del sector en el P.I.B. no dejó de aumentar, muy probablemente por que la participación de los otros sectores decreció.

CUADRO 9
CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y PARTICIPACION DEL PRODUCTOR INTERNO
BRUTO
(PRECIOS CONSTANTES)

AÑOS	CRECIMIENTO PROMEDIO PORCENTUAL	PARTICIPACION PROMEDIO PORCENTUAL EN EL P.I.B.
1965-1970	8.93	32.91
1971-1976	6.05	35.35

GRAFICA 9



FUENTE: INEGI. Estadísticas históricas de México, Tomo I México, SPP-INEGI, 1985, pp. 319-324. e Informe anual, México, Banco de México, 1992, p. 126

Referente a la pequeña y mediana empresa, para estos años, la brecha entre los grandes empresarios y los pequeños y medianos ya era grande, ya que mientras la gran industria se le identifica como el sector moderno y próspero, la pequeña y mediana industria tenía los calificativos de tradicionalista y atrasada. Los datos estadísticos no distan mucho de la afirmación anterior, la pequeña y mediana industria registran un retroceso en su

participación en la economía nacional en 1975 comparado con los porcentajes registrados en 1970, aunque es probable que en un quinquenio no se distinga todavía su efecto, como podemos observar en las variables manejadas en los cuadros y gráficas siguientes.

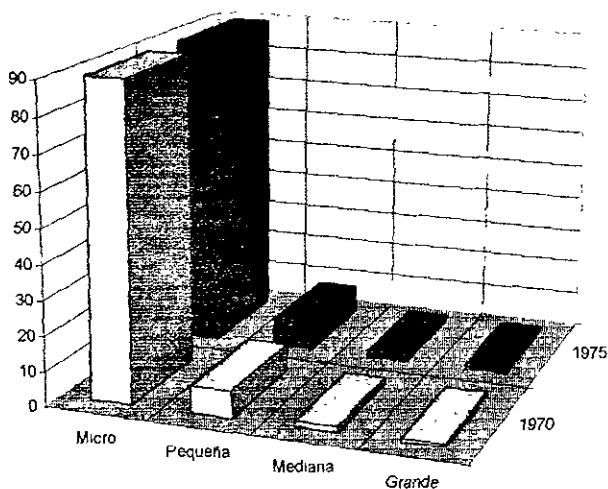
CUADRO 10

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS (%)

AÑO	1970	1975
Micro	89.8	89.6
Pequeña	7.8	7.8
Mediana	1.5	1.6
Grande	0.9	1.0

GRAFICA 10

Establecimientos



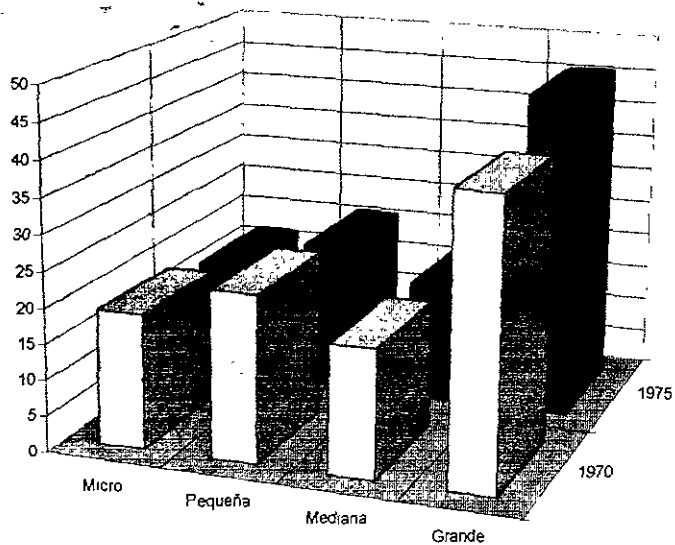
CUADRO 11

PERSONAL OCUPADO (%)

AÑO	1970	1975
Micro	18.8	16.6
Pequeña	23.4	21.0
Mediana	17.9	16.9
Grande	39.9	45.5

GRAFICA 11

Personal Ocupado



FUENTE: SECOFI. La industria mexicana por escala productiva, Mexico, 1988

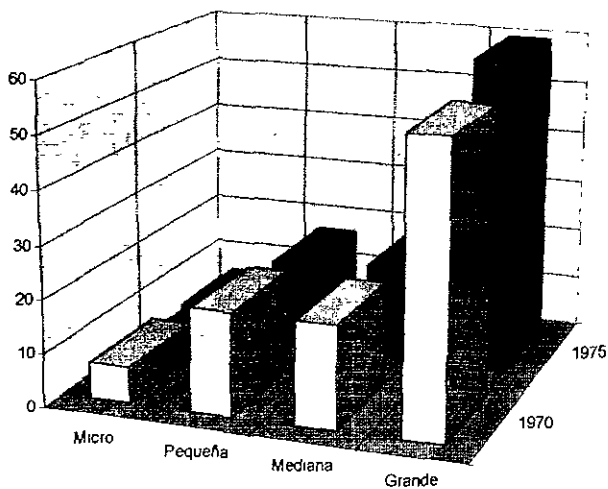
CUADRO 12

PARTICIPACION EN EL VALOR AGREGADO (%)

AÑO	1970	1975
Micro	6.8	5.8
Pequeña	19.5	16.7
Mediana	19.4	18.0
Grande	54.3	59.5

GRAFICA 12

Valor Agregado



FUENTE: SFCOFI, La industria mexicana por escala productiva, Mexico, 1988

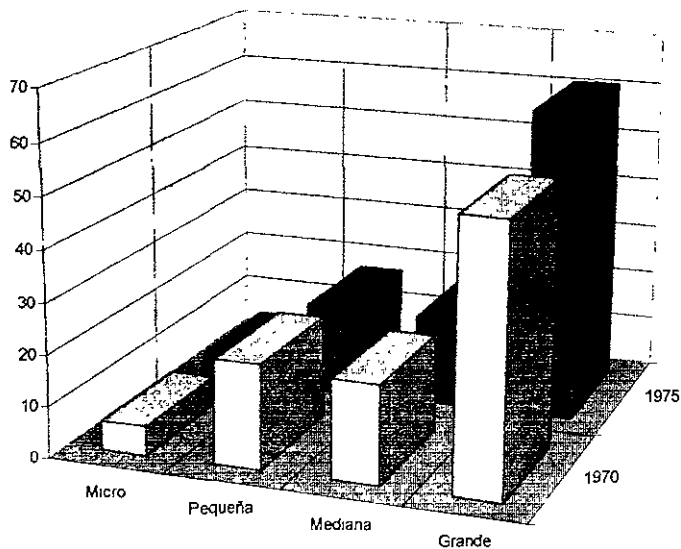
CUADRO 13

PARTICIPACION EN REMUNERACIONES TOTALES (%)

AÑO	1970	1975
Micro	5.6	4.6
Pequeña	20.3	17.3
Mediana	19.2	17.3
Grande	51.9	60.8

GRAFICA 13

Participación



FUENTE: SICOPI, La industria mexicana por escala productiva, México, 1988

Durante el sexenio de 1976-1982 se sustenta el crecimiento económico en el petróleo y no en la industria manufacturera, por lo que los industriales dejan de ser la prioridad y se enfocan todos los esfuerzos en la exploración, explotación, refinación y exportación de petróleo y gas.

Se anuncia una nueva política económica llamada “Alianza para el Progreso”, en donde se hace hincapié en que “la solución somos todos”, con esta nueva política económica, se intenta restaurar la confianza sobre todo de los empresarios, perdida durante el sexenio anterior y propone reformas en tres puntos: a) reforma económica, basada en pedir la participación de todos los factores de la producción para vencer la crisis; b) reforma administrativa, se plantea descentralizar algunas actividades del sector público, eliminar las duplicidades de funciones y trabas burocráticas que se interpongan al desarrollo del país; y c) Reforma política, con lo que se buscará hacer participar en la política legalmente a los grupos clandestinos, además de hacer más funcional el sistema político, para dar mayor sustentación al Estado.

Ante la necesidad de planear el crecimiento económico, se sustituye a la Secretaría de la Presidencia por la Secretaría de Programación y Presupuesto y es a través de ésta que se elabora el Plan Global de Desarrollo que crea planes para todos los sectores, en específico el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, contempla continuar con la política proteccionista a costa del endeudamiento externo, por otro lado se continúa con el sistema de control salarial mediante la utilización de los “topes salariales” Se siguen dando todas las facilidades a la inversión extranjera directa para que entre al país. A pesar del esfuerzo en la planeación de la actividad económica, la crisis alcanzó niveles históricos; los planes y programas quedaron reducidos a documentos con buenas intenciones que nunca se llevaron a cabo. El problema desde el principio fue que el Plan Global de Desarrollo era demasiado optimista y se sustentaba casi en su totalidad en la producción petrolera.

Debido a la importancia que cobra la industria petroquímica en este sexenio, el Estado decide imponerse como el principal promotor de la industrialización en este sector, por lo que controla el petróleo y la petroquímica. Además, retoma el control en todas las actividades que considera básicas para el desarrollo del país, tales como la electricidad, el azufre, los fertilizantes, el acero, el azúcar, hasta el transporte de pasajeros urbano. En cuanto a la relación del Estado con el sector empresarial, el gobierno realizó sus mejores esfuerzos para recuperar la confianza, prueba de esto, es que en su discurso de toma de

posesión López Portillo se dirigió a todos los sectores, pero a los empresarios en numerosas ocasiones les pidió colaboración a unos, perdón a otros y tiempo a todos.

Aunque la mayor parte de los empresarios estuvieron de acuerdo en apoyar al presidente, la desconfianza y la falta de espíritu de colaboración estuvieron presentes durante los primeros meses de gobierno. De hecho, se suscitó un problema cuando el Secretario de Hacienda anunció que el sector empresarial sellaría un pacto de colaboración con el Estado, la llamada “Alianza para la Producción”, sin embargo al día siguiente el presidente de la CONCAMIN declaró que el sector privado no tenía ningún pacto con el Estado y que solamente asumiría un compromiso moral a fin de responder con las necesidades del país. Durante los dos primeros años del gobierno el sector empresarial se dividió en dos tendencias, los empresarios radicales quienes pensaban que era importante ganar espacios políticos para influir en las decisiones del Estado y la tendencia moderada quienes creían que sus armas más fuertes eran las económicas y no las políticas. Finalmente la actitud conciliadora que asumió López Portillo aunada a la mejoría económica del país por los ingresos obtenidos del petróleo, lograron que la incertidumbre y la desconfianza del sector empresarial se disipara. De hecho, durante el tercer informe de gobierno los empresarios manifestaron su confianza al Presidente, incluso durante 1981, las declaraciones de los líderes empresariales eran excesivamente alabatorias en apoyo al Presidente López Portillo.

Sin embargo, los banqueros se mostraron cautelosos ante la creciente inflación y empezaron a criticar, aunque no abiertamente, la política económica, en particular el excesivo gasto público. Las críticas empezaron a subir de tono hacia finales del sexenio, conforme se agudizaban los problemas. “Cinco años de promesas y esperanzas sustentadas en el petróleo crearon un clima de euforia generalizada. Esa ficción unió estrechamente primero y separó bruscamente después a empresarios y gobierno”.⁷ Para principios de 1982 los dirigentes empresariales empiezan a manifestarle al Presidente de manera respetuosa pero clara el probable desenlace de la política económica de no implementar medidas inmediatas para controlar la inflación, el gasto público, el endeudamiento y la emisión de

⁷ Arnola Woog, Carlos. Los Empresarios y el Estado 1970-1982, México, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, 1988 p 176

circulante entre otros. Se empezó a ver el fantasma de la devaluación, por lo que la fuga de capitales se generalizó.

El 5 de febrero López Portillo en un discurso dijo una frase, en la que refleja su intento desesperado por recuperar el control de la situación económica, “Esa es la estructura que conviene al país, esa es la estructura que me he comprometido a defender como perro.”⁸ El 17 de febrero el dólar costaba 27 pesos, esa noche el Banco de México dejó de intervenir en el mercado cambiario por lo que el dólar se cotizó por la libre fuerza del mercado, al día siguiente ya costaba 36.85, para el 26 del mismo mes había llegado a 45.75. Ante esta situación el Banco de México decidió crear en el mes de agosto el llamado sistema cambiario múltiple mediante el cual se establecían tres tipos de dólares. el preferencial a 49.13 el mexdólar a 69.50 y el oficial a 75 00, mientras que en el mercado negro se cotizaba a 150 pesos un dólar.

Con esta política se pretendió establecer prioridades para cubrir las necesidades del país, convertir las cuentas bancarias de dólares a pesos y dificultar el libre cambio con una cotización más alta. Con este nuevo sistema cambiario el enfrentamiento entre gobierno y empresarios se hizo más evidente. La reacción del gobierno y de los empresarios en los últimos meses del sexenio, fue la de culparse unos a otros por los problemas de la economía. La decepción de ambas partes al enfrentar la realidad económica en la que habían participado fomentándola desde un principio, y su necesidad de justificarse ante la opinión pública agudizaron las tensiones entre los dos grupos y propiciaron el enfrentamiento.⁹

En uno de los discursos que dio López Portillo para justificar las medidas monetarias tomadas, aprovechó para atacar a los empresarios por su falta de competitividad y enfatizar que el sector público había sido el único en introducir divisas al país en los últimos meses. Finalmente en su sexto informe de gobierno López Portillo, en numerosas ocasiones culpa

⁸ El Gobierno Mexicano, febrero de 1982, num 65

⁹ Arnola Woog, Carlos, op cit , p 179

a los banquero de la situación del país.¹⁰ Bajo estos argumentos, se impusieron los decretos para nacionalizar la banca y establecer el control de cambios, culpando a la vez a los banqueros de todos los males del país y exonerando al gobierno de toda culpa

Ante esta grave agresión hacia el sector privado nacional, los empresarios no tuvieron la fuerza ni la cohesión para implementar medidas reales y reaccionar así de una manera más fuerte, todo lo que hicieron se limitó a reuniones y declaraciones conjuntas, con lo que quedó demostrado una vez más, que el poderío económico del sector privado no representa un contrapeso real ante el poderío político del Estado. Así finalizó un sexenio en el que la relación de los empresarios con el Estado se basó en la ambición, que fomentó grandes ilusiones a las que se aferró el presidente López Portillo en el último año de su gobierno, aún cuando todo indicaba que no podía continuar con el ritmo de gasto que se había propuesto. La nacionalización de la banca abrió un capítulo en la historia del país por lo que habría que redefinir las relaciones entre los empresarios y el Estado¹¹

Como podemos observar en el cuadro y gráfica siguientes, el crecimiento del sector industrial no solo no aumentó, sino que decreció paulatinamente primero y luego estrepitosamente a lo largo de todo el sexenio. Si para los grandes empresarios resultó ser un duro golpe la política económica de finales de sexenio, para los pequeños y medianos empresarios lo fue todavía más fuerte.

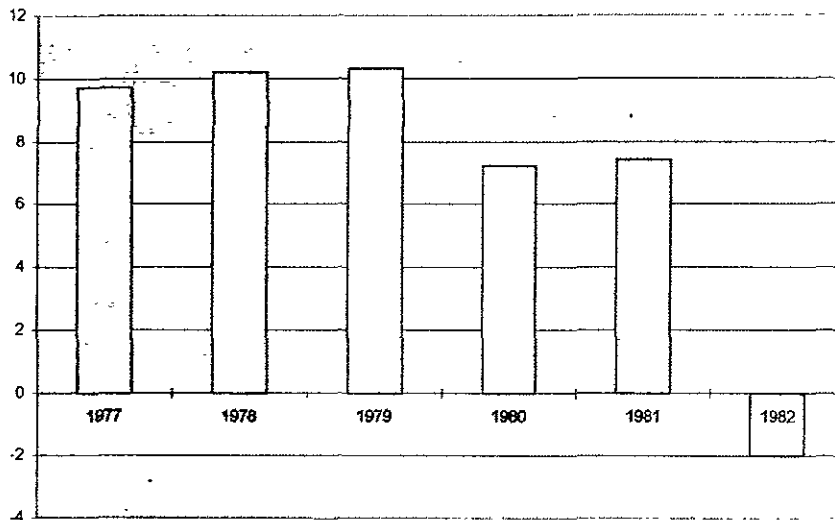
¹⁰ El Presidente declaró "Puedo afirmar que en unos cuantos, recientes años, ha sido un grupo de mexicanos - sean los que fueren- en uso de derechos y libertades pero encabezado, aconsejado y apoyado por los bancos privados, el que ha sacado más dinero del país que los imperios que nos han explotado desde el principio de nuestra historia" Las palabras cruciales fueron "Es ahora o nunca Ya nos saquearon México no se ha acabado No nos volverán a saquear" Sexto Informe de Gobierno" del Presidente José López Portillo en El gobierno mexicano, Coordinación General de Comunicación Social, México, septiembre de 1982, p. 68 y 69

¹¹ Arriola Woog, Carlos, op. cit. pp. 194 y 195

GRAFICA 14

CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL
(1976-1982)

CRECIMIENTO (%)



CUADRO 14

AÑOS	CRECIMIENTO (%)
1977	9.7
1978	10.2
1979	10.3
1980	7.2
1981	7.4
1982	-2.0

FUENTE: INEGI Estadísticas Históricas de México. Tomo I, México, SPP-INEGI, 1985, pp. 319-324 e Informe anual. México, Banco de México, 1992, p. 126

1.3 Auge y Apertura Económica, 1983-1997

Cuando llega Miguel de la Madrid Hurtado a la presidencia (1982-1988), se replantea abiertamente la protección que el Estado dará a partir de ese momento al sector manufacturero, a través del Programa de Reorganización Económica (PIRE). Se establece que la protección a la industria se dará de forma racional y selectiva, por lo que algunos subsidios se disminuyeron y otros se eliminaron. Así mismo, los precios de los bienes y servicios públicos aumentaron.

Por otro lado, se promueve la eficiencia y productividad industrial para mejorar la competitividad internacional a través de la eliminación del sistema general de aranceles y de los permisos previos a la importación, buscando instrumentar un sistema racional de protección. En general se abandona el modelo de crecimiento fundado en la sustitución de importaciones como base de desarrollo nacional, con lo que prácticamente queda desprotegida la industria nacional. En este contexto se promueve la entrada de México al GATT, como parte de la estrategia de apertura comercial. Prácticamente durante los seis años de gobierno, quedan eliminados los permisos previos a la importación y el arancel promedio es de 5%, además de perder el margen de subvaluación del tipo de cambio.

Con la caída del precio internacional del petróleo en 1981 se acabó el boom petrolero que permitió obtener al Estado del 72% de los ingresos totales de exportación y casi el 50% de sus ingresos fiscales. A partir de estos años, se inicia la etapa que muchos llaman etapa de sustitución de exportaciones en donde las manufacturas sustituyen la preponderancia petrolera anterior, alcanzando cifras hasta de 10,000 millones de dólares contra 8,700 de las exportaciones petroleras, para fines de 1987. Entre los factores que ayudan a aumentar las exportaciones están: la caída del mercado interno por la crisis, la subvaluación del tipo de cambio que significa un incentivo explícito al exportador y un impuesto al importador, los programas de fomento a las exportaciones como el PITEX y el financiamiento a las exportaciones. No obstante, la estrategia de cambio estructural se frena por la recesión y

por una apertura comercial acelerada, lo que genera una sustitución de exportaciones aparente, forzada y no consolidada, dado que no hay competitividad real de la industria nacional en el extranjero.

Se replantea también la intervención del Estado en la economía, por lo que se realiza una reestructuración de la Administración Pública Federal, en donde se intenta llevar a cabo una simplificación administrativa en las relaciones del sector público y el privado. Además, se disminuye el gasto público, por lo que solamente se continuarán las obras en proceso con un criterio de selectividad, se reducen las inversiones públicas e incluso se privatizan algunas de las empresas del Estado que son consideradas no estratégicas ni prioritarias. Una de las prioridades de este gobierno desde su inicio fue el de lograr la estabilidad cambiaria.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo se establecen como líneas de acción la reordenación económica y el cambio estructural con el objetivo de iniciar los cambios cualitativos que requiere el país en sus estructuras económicas, políticas y sociales, se pretende lograrlo a partir de programas sectoriales. Por lo que toca a la industria, se elabora el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, este tiene el propósito de impulsar una estrategia de cambio estructural a través de la coordinación de las acciones en las actividades del gobierno con los sectores productivos, que permita hacer de México una potencia industrial intermedia hacia finales del presente siglo; en realidad el Programa no se cumple y por ende los objetivos no se realizan, sin contar con que muchos de ellos incluso, sonaban inalcanzables.

Posteriormente, se sustituye al PIRE por del PERE que es el Programa Extendido de Reordenación Económica, este tiene como objetivos reducir el gasto del gobierno federal mediante la disminución de sus organismos y del sector paraestatal; evitar la evasión fiscal y aumentar la recaudación tributaria, sustituir más rápidamente a los permisos previos por aranceles, lograr la estabilidad cambiaria; frenar el avance de la inflación y lograr registrar en la balanza de pagos un superávit, entre los más importantes.

A mediados de 1986 se presenta el Programa de Aliento y Crecimiento, con este programa se busca el crecimiento económico y el control de la inflación mediante la disminución de los pagos de la deuda externa para aumentar la disponibilidad de recursos en el país, también se plantea alentar a la inversión privada a través de la liberación del crédito con bajas tasas de interés, además de hacer más selectivo el gasto público. Para poder lograr los objetivos anteriores se firmaron cartas de intención con el FMI en 1982 y en 1986. En diciembre de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica, cuyo objetivo fundamental era evitar la inflación inercial, éste se extiende hasta noviembre de 1988. En las cinco etapas se contemplaron los ajustes en las finanzas públicas, la venta de las empresas estatales no estratégicas, el mantenimiento de la estabilidad cambiaria y por supuesto el control de la inflación.

En cuanto a la estrategia industrial, se basó en programas dirigidos a evitar la quiebra de las empresas y el desempleo generalizado, lo que creó una distorsión de la política industrial al desmantelarse la política de protección al industrial (permisos previos de importación y disminución del arancel promedio a 5%) así como también la de fomento (incentivos fiscales a la inversión) para quedar solamente la política de regulación (control de precios) Por primera vez, a principios de 1985 se publica un programa que está dirigido exclusivamente a la pequeña y mediana industria, llamado Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, a través de este programa se pretendía dar apoyo integral al subsector, sin embargo era demasiado general y sobre todo no tuvo la difusión necesaria, por lo que no aportó resultados importantes.

A pesar de la creación de numerosos planes y programas para conducir la actividad económica, la crisis se profundizó y se hace más evidente la incapacidad del Estado para dirigir el desarrollo económico del país. La característica principal de las políticas aplicadas es el inmediatismo para detener el deterioro económico, lo que contradice lo señalado en los planes y programas, finalmente la crisis económica continúa y muchos de los problemas lejos de resolverse se empeoran y como prueba tenemos los siguientes datos estadísticos Durante el período de 1982 a 1988, el crecimiento fue de 0.1% prácticamente

nulo, la inflación anual promedio fue de 86.7%, el circulante aumentó en un 70%, el desempleo y el subempleo absorben a más del 50% de la población económicamente activa, la deuda externa pasó de 84 800 millones de dólares en 1982 a 100 384 millones en 1988, el dólar pasó de \$ 150 a 2,285.25 en 1988, con la apertura comercial indiscriminada se perjudica a la industria nacional y se incrementa el capital especulativo, entre otros.

Finalmente, la historia ha demostrado que no se puede modernizar al sector industrial, si se encuentra dentro de un contexto económico de estancamiento y recesión, dado que para lograr una reestructuración verdadera se requiere de inversión y tecnología; por lo que el elegir exclusivamente una estrategia de crecimiento hacia adentro o una de crecimiento hacia afuera, no hace factible alcanzar un desarrollo económico real.

En lo que toca a la pequeña y mediana empresa, para este período y como podemos ver en los cuadros y gráficas siguientes, los datos estadísticos reflejan un aumento en el número de personal empleado, siendo de 523,385 en 1982 pasa a 664,556 en 1988 y de 351,819 a 458,683, respectivamente, lo que representa una tasa de crecimiento anualizada de 4.38 para la pequeña y de 4.81 para la mediana; en cuanto al número de establecimientos hubo un aumento en la industria pequeña de 13,750 en 1982 a 17,668 en 1988 y en la mediana de 2,279 a 2,941, es decir que registraron una tasa de crecimiento anualizada de 4.59 y de 4.60 respectivamente

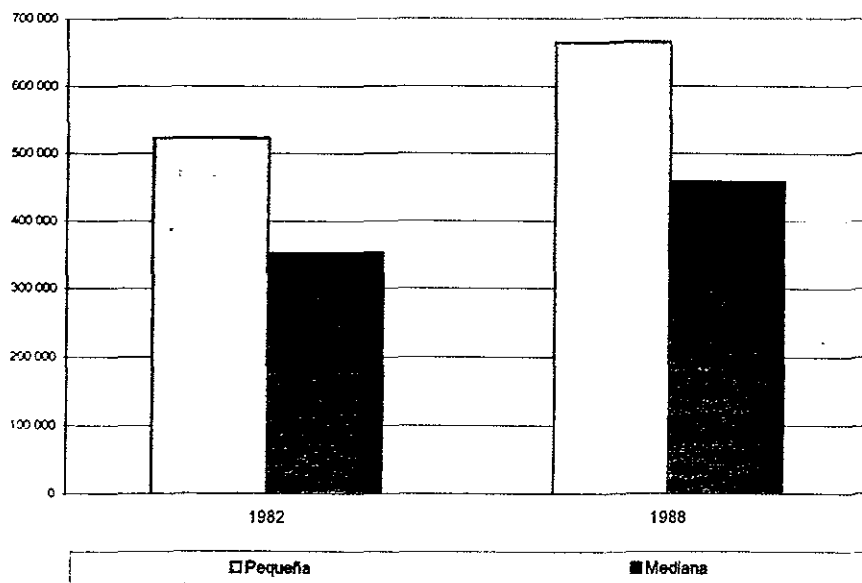
CUADRO 15

PERSONAL OCUPADO

AÑO	1982	1988
Pequeña	523,385	664,556
Mediana	351,819	458,683

GRAFICA 15

Personal Ocupado



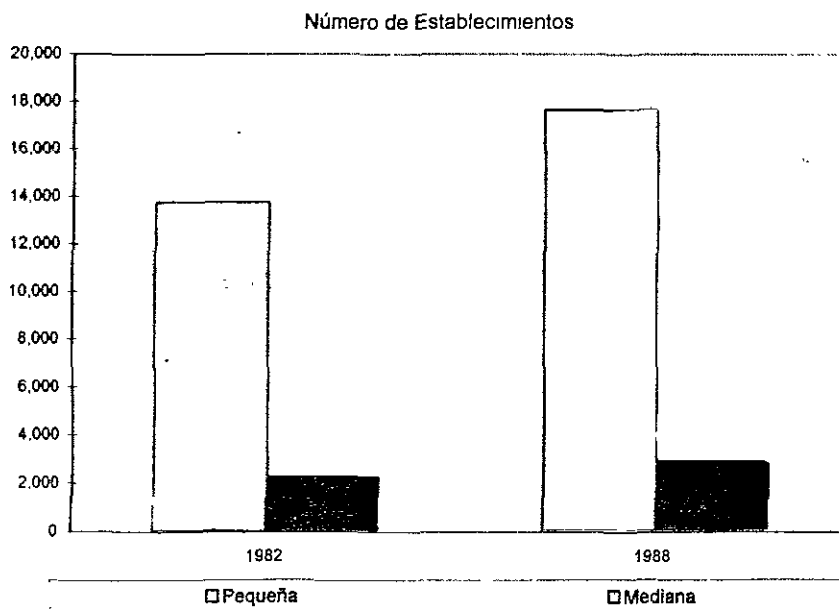
FUENTE: SECOFI Dirección de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de SECOFI, con información del IMSS La economía mexicana en cifras 1992 p 78

CUADRO 16

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS

AÑOS	1982	1988
Pequeña	13,750	17,668
Mediana	2,279	2,941

GRAFICA 16



FUENTE: SECOFI. Dirección de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de SECOFI, con información del IMSS. La economía mexicana en cifras, 1992, pp. 61

Con Carlos de Salinas de Gortari se da fin al modelo de sustitución de importaciones a través de la internacionalización de la economía y el fomento de las exportaciones competitivas.

Se da a conocer el Plan Nacional de Desarrollo el cual prevé la aplicación de varios programas, entre ellos está el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio

Exterior. Se pretende mediante la aplicación de éstos, ampliar la inversión productiva, modernización industrial, apertura comercial, crear empleos productivos y bien remunerados diversificar y ampliar los mercados, promover la inversión extranjera, modernizar la infraestructura, promover la competitividad y la productividad y mejorar la capacidad tecnológica del país. Se da continuidad al PSE con el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico PECE, que después pasaría a ser el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, el cual tuvo seis etapas en las que se contemplaron los siguientes objetivos: mantener un balance de las finanzas públicas para abatir la inflación, mantener la estabilidad de precios y sentar las bases para la recuperación del crecimiento económico.

El Estado continúa disminuyendo su intervención en la economía y para ello en este periodo se retira de algunas actividades económicas mediante las políticas de privatización y reprivatización, como es el caso de los bancos y numerosas empresas estatales como Teléfonos de México, además de intentar intervenir menos en la economía, quitando numerosas regulaciones y trabas burocráticas en las dependencias de gobierno. Se aprueba un nuevo Reglamento para las inversiones extranjeras directas, con el objeto de darles mayores facilidades.

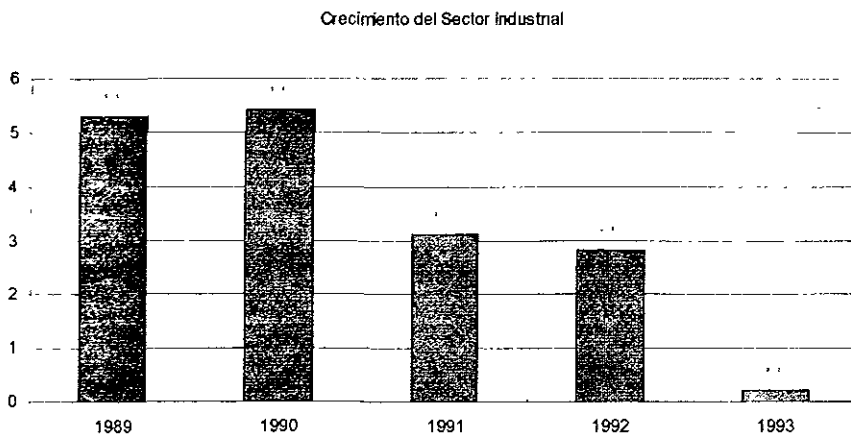
Se continúa con la política de apertura comercial que afecta a pequeños y medianos empresarios sobre todo, porque enfrentan la competencia internacional abiertamente en su propio mercado, dado que se abre la economía nacional en la mayoría de las ramas. Como consolidación y prueba de que no se daría marcha atrás en la política de apertura comercial, se realizan las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, mismo que se ratifica en este mismo sexenio. Con el TLC se espera que el país mejore en muchos aspectos, pero en lo que se refiere a la industria, los beneficios esperados son que aumenten las inversiones privadas y extranjeras, que haya creación de empleos productivos, tener acceso a la tecnología de punta, aumentar la productividad y la eficiencia, lo que traería consigo un mayor nivel de competencia tanto a nivel nacional como internacional y una mayor variedad y calidad de productos en el mercado interno. A lo largo de todo el sexenio, se nota el afán por sustentar el desarrollo

del país en la inserción de México al proceso de globalización económica. De hecho todas las políticas de planeación que se elaboran, tienen como objetivo prioritario un proyecto de modernización que permita al país la entrada al mercado mundial en las mejores condiciones. El resultado de esta política de desarrollo se refleja en la caída del crecimiento del sector industrial, ya que disminuyó de 5.3% a inicios del sexenio a 0.2% en 1993

CUADRO 17

AÑOS	CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL (%)
1989	5.3
1990	5.4
1991	3.1
1992	2.8
1993	0.2

GRAFICA 17



FUENTE INEGI: Informe anual, México, Banco de México 1992, p. 126

Aunque es tan mencionado el impacto negativo que la política de apertura comercial tuvo sobre la pequeña y mediana empresa, como podemos observar en los siguientes cuadros y

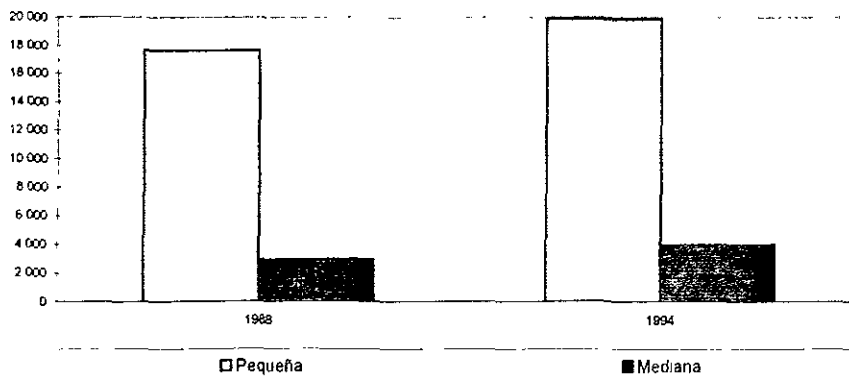
gráficas, esto no se manifiesta en las estadísticas obtenidas sobre el número de establecimientos y personal ocupado que había en 1988 con relación a los de 1994, dado que la empresa pequeña y mediana registró un crecimiento, tanto en número de establecimientos, como en personal empleado durante todo el período¹², aunque probablemente el efecto se registre en datos estadísticos de 1995 o 1996, que todavía no están disponibles en estadísticas oficiales.

CUADRO 18
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS

AÑOS	1988*	1994**
Pequeña	17,668	19,889***
Mediana	2,941	3,986***

GRAFICA 18

Número de Establecimientos



FUENTES

* SECOFI, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con información del IMSS, en *La economía mexicana en cifras 1992*, 13ª ed pp 61

** Dirección de Planeación de Nacional Financiera, con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados Oportunos), 1995, en *La economía mexicana en cifras 1995*, 14ª ed pp. 156

*** Datos referentes a 1993

¹² Con excepción del decrecimiento que registro la pequeña industria en personal ocupado de 1988 a 1994

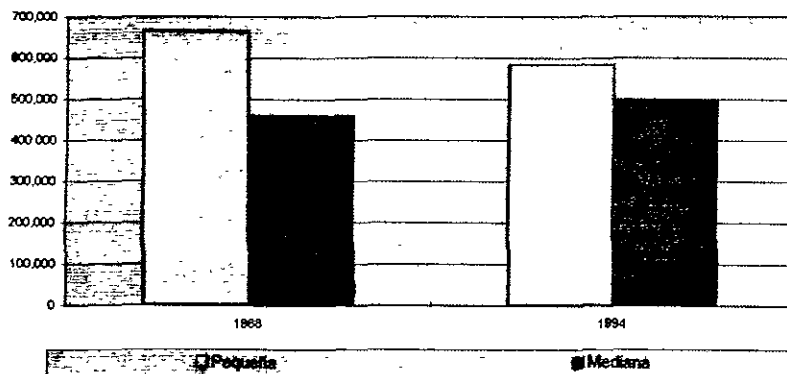
CUADRO 19

PERSONAL OCUPADO

AÑO	1988*	1994**
Pequeña	664,556	582,046
Mediana	458,683	496,412

GRAFICA 19

Personal Ocupado



FUENTES

* SECOFI, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con información del IMSS, en La economía mexicana en cifras 1992, 13ª ed. pp 78

** Dirección de Planeación de Nacional Financiera, con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados Oportunos), 1995, en La economía mexicana en cifras 1995, 14ª ed. pp 160

Para 1991 se sustituye al Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña por el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, al igual que el programa anterior, es muy general, no tiene articulación con los otros programas sectoriales, hay falta de precisión del papel que jugará el subsector en esta nueva etapa de desarrollo, además de no lograr interesar a los pequeños y medianos empresarios, por lo que tampoco este programa tiene éxito.

La política económica e industrial llevadas a cabo por el Presidente Ernesto Zedillo (1994-2000), no han distado mucho de las dos anteriores, pues en ellas se refleja también el carácter inmediatistas además de no ir más allá del intento por no caer en un grado mayor

de crisis, pero de ningún modo se plantea la posibilidad de un cambio real y estructural. Basta con mencionar la crisis que tuvo lugar a principios de su mandato el llamado “efecto tequila”, en donde quedó demostrado que las medidas económicas neoliberales no resolvieron el problema de atraso del país, más sin embargo se continúa apostando el desarrollo del país completamente en ellas. Además se hace evidente que se llegó a una sobrevaluación del peso, pues la devaluación de diciembre se debió haber dado antes y gradualmente, se cayó en la demagogia económica de los funcionarios, sobrevalorando muchas medidas económicas y minimizando otras, sin contar que faltó veracidad en el comportamiento de las variables económicas. Ante esta situación, se implementa un programa económico de emergencia que es recesivo, que afecta a la planta productiva, a la industria y en general a todos los actores económicos y que trae como resultado la disminución del nivel de calidad de vida de la mayoría de los mexicanos.

Las características esenciales de los planes y programas y del mismo Plan Nacional de Desarrollo que se elaboran para este sexenio, van en el mismo sentido que los dos anteriores y como muestra podemos observar que el PECE es sustituido por el Pacto para el bienestar, la estabilidad y el crecimiento económico (PABEC), además de la promoción inmediata del programa emergente denominado Acuerdo de unidad para superar la emergencia económica (ACUSEE), que contempla medidas fiscales, monetarias y financieras, medidas a corto plazo para estabilizar el sistema financiero y las finanzas públicas, intentando a su vez corregir la balanza comercial. Ante esta situación, en 1994 Estados Unidos sale a nuestro rescate, otorgándonos una línea de crédito hasta por 51 mil millones de dólares. Para marzo, se da a conocer una nueva estrategia para contrarrestar los efectos de la crisis, contenida en el Programa de Acción para reforzar el acuerdo de unidad para Superar la emergencia económica (PARAUSEE), que incluye nuevamente políticas fiscales, monetarias y cambiarias, además de agregar ahora medidas bancarias, salariales y sociales como lo son concretamente: el aumento del IVA del 10% al 15%, la contracción del gasto público, el incremento del gas, gasolina y electricidad, restricción de los créditos, establecimiento del mercado de futuro en Chicago, otorgamiento de recursos a los bancos,

creación de las UDIS, reestructuración de créditos de la cartera vencida, incremento de la participación de la inversión extranjera en los bancos, entre otras.

En lo que toca a política económica que afecta directamente a los industriales, se continúa con la política de apertura comercial, se instrumenta un programa de fomento a las exportaciones mediante la simplificación fiscal y la desregulación, elevación de aranceles a la importación de los productos que provengan de países con los que México no tiene acuerdos de libre comercio. La política económica continúa fomentando y estimulando las actividades e inversiones especulativas en perjuicio de las productivas. En cuanto a la pequeña y mediana empresa y cómo afecta a éstas la crisis y los programas económicos e industriales, no se tienen datos estadísticos, pues las cifras más recientes son las del Censo Económico de 1994, y el siguiente censo se va a realizar en 1999.

CAPITULO II

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

2.1. Definición y Características de la Pequeña y Mediana Empresa en México.

En México, no existe una única definición de pequeña y mediana empresa, dado que dependiendo de la fuente a la que recurramos obtendremos una definición diferente. Así tenemos que en el Diario oficial del 30 de abril de 1985 se publican las definiciones de pequeña y mediana empresa, por requerimiento del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña de México, en donde se establece que una industria pequeña es aquella que ocupa hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad de 400 millones de pesos al año (viejos pesos) y la industria mediana es aquella que ocupe hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no exceda de 1,100 millones de pesos al año (viejos pesos).

En el Diario Oficial del 18 de mayo de 1990, se actualizó la definición anterior, sólo en lo que toca a los límites de ventas, quedando igual la escala del número de trabajadores, por lo que a partir de ese día, las ventas anuales serían contabilizadas en función de salarios mínimos, para la pequeña industria se estableció un importe máximo de 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año y para la industria mediana se determinó un máximo de 2,010 veces el salario mínimo general elevado al año.

En 1993 Nacional Financiera y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinaron que "la industria pequeña es aquella que cuenta con 50 mil pesos de capital contable como

mínimo y máximo de 15 millones de pesos. Como industria mediana se considera a la que cuenta con un capital contable de entre 15 y 90 millones de pesos (viejos pesos)”¹³

Una definición más reciente la encontramos en una publicación de Nacional Financiera, en donde se define como pequeña empresa a “los establecimientos que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales sea de hasta 9 millones de nuevos pesos”; y mediana empresa son “los establecimientos que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas anuales sea de hasta 20 millones de nuevos pesos.”¹⁴

Como podemos observar las variables que intervienen en las definiciones anteriores son las de personal ocupado, ventas y capital contable, a diferencia de otras definiciones que existen en el mundo, en donde además se consideran valor de los activos, remuneraciones por trabajador, nivel tecnológico, grado de participación de los dueños de la empresa en la dirección de la misma, número de personas que dirigen la empresa, nivel de participación en el mercado, número de clientes y proveedores, canales de distribución, entre otros. Los criterios que se toman en cuenta para definir los estratos están basados generalmente en la política industrial, fiscal, crediticia o de asistencia técnica que desea establecer cada país. Por otro lado, las estratificaciones que se determinan no siempre son precisas, dado el grado de heterogeneidad existente entre las empresas, incluso de una misma rama o sector, pues puede haber una pequeña empresa, considerada así por su número de trabajadores, pero en su proceso intervienen equipos de alta tecnología, por lo que su productividad es muy elevada y por tanto sus ventas ¹⁵

Al hablar de cuáles son las características de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, no podemos generalizar, dado que las empresas que componen cada estrato son tan heterogéneas que es imposible pensar en adjetivos comunes para todas, pues podemos encontrar en un estrato, empresas con la misma actividad económica, pero con diferente

¹³ Secretana de Hacienda y Crédito Público-Nacional Financiera- La industria pequeña y mediana en México, México, 1983, pp 18 y 22

¹⁴ La Economía Mexicana en Cifras 1995 Nacional Financiera, 14 ed México, 1995, p 153

¹⁵ Cabe mencionar que los resultados obtenidos en un estudio realizado en 1975 por el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, se identificaron más de 50 diferentes definiciones de pequeña y mediana empresa en 75 países

grado de productividad debido a diferencias en capacidad instalada de maquinaria y equipo, calidad en su producción, organización, salarios, cantidad y calidad de los recursos humanos, etc.

Si tomamos como referencia la respuesta de cada empresa a los efectos macroeconómicos, podríamos distinguir tres grandes grupos diferentes de empresas dentro de cada estrato. Las primeras, que son proveedoras del mercado nacional y que han logrado subsistir a pesar de la inestabilidad del mercado y de sus problemas estructurales a base del aumento en sus precios, los cuales no han podido aumentar más que la inflación y que por tanto han visto disminuidas sus ganancias y su rentabilidad. El segundo grupo de empresas, que son las que han logrado dar un pequeño salto tecnológico y vincularse a las empresas grandes para ser sus proveedoras de insumos, y en tercer lugar, el muy reducido grupo de empresas que han logrado filtrarse al mercado internacional, ya sea directamente mediante la exportación o bien a través de abastecer de productos intermedios a la gran empresa exportadora.

Sin embargo, no obstante esta clasificación podemos identificar como características comunes para todas ellas las siguientes:

1) La flexibilidad que tienen para enfrentar las variaciones económicas, dado que no basan su producción en maquinaria o equipo muy sofisticado y sin comprometer grandes montos de capital en su operación; por su organización productiva pueden realizar fabricaciones sobre pedido, modificar especificaciones de producto o condiciones de entrega sin ningún problema, lo que las hace más flexibles que las grandes para adaptarse a las constantes variaciones del mercado y enfrentar demandas cambiantes y volátiles.. En tiempos de crisis económica, son vulnerables, pero su capacidad de regeneración es muy elevada

2) El dueño de la empresa participa directamente tanto en la dirección como en la producción y venta de los productos, pues conocen el proceso completo y difícilmente dejan en otras manos la toma de decisiones importantes en cualquier etapa del proceso, ya sea porque no cuentan con los recursos para armar un buen equipo administrativo, o bien por que simplemente, están acostumbrados a ser señores orquesta en su propio negocio.

Además veremos muy frecuentemente que las funciones administrativas, sobre todo en las pequeñas empresas más que en las medianas, están en manos de la familia del empresario, situación que con frecuencia causa dificultades debido al poco conocimiento en procesos administrativos o técnicos novedosos y eficientes para incrementar la productividad en la empresa, además cuando hay dificultades familiares, éstas se ven reflejadas en el negocio.

Como podemos observar en el siguiente cuadro, de un total de 266, 033 establecimientos que había en nuestro país en 1994¹⁶, 239,088 eran micro empresa el 89.87%; 19,889 eran pequeños lo que representaba el 7.47%; 3,986 medianas es decir el 1.49% y como referencia tenemos que 3,070 eran establecimientos grandes o sea el 1.15%.

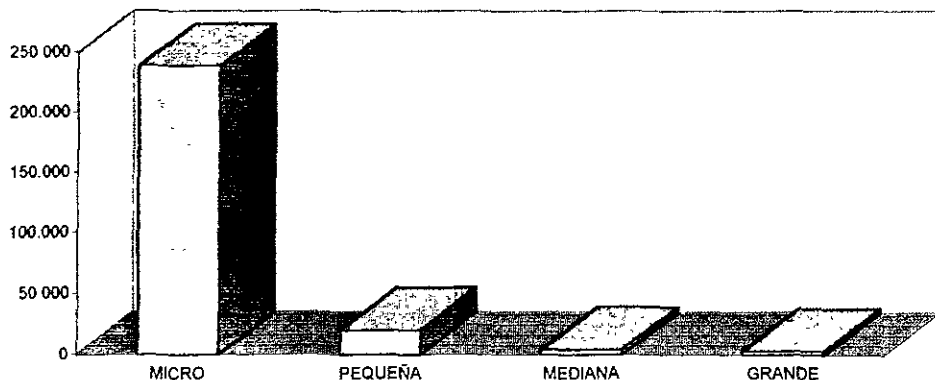
¹⁶ La Economía Mexicana en Cifras 1995, Nacional Financiera, 14 ed , México, 1995, p 156
FUENTE Dirección de Planeación de Nacional Financiera, con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados-Oportunos), México, 1995

CUADRO 1

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS, SEGÚN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO

	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PORCENTAJE QUE REPRESENTA
MICRO	239,088	89.87%
PEQUEÑA	19,889	7.47%
MEDIANA	3,986	1.49%
GRANDE	3,070	1.15%

GRAFICA 1



FUENTE: Dirección de Planeación de Nacional Financiera con base en INEGI. Censos Economicos 1994 (Resultados-Oportunos), México, 1995

En cuanto a su participación en el empleo, el número de empleados ocupados por cada estrato industrial¹⁷, de un total de 3,174,455 personas empleadas, 600,793 eran ocupadas por las micro empresas es decir el 18.92%, 582,046 personas trabajaban en pequeñas industrias lo que representa el 18.33%; 496,412 personas en medianas es decir el 15.63% y como referencia tenemos que 1,495,204 personas laboraban en una empresa grande lo que representaba el 47.10%.

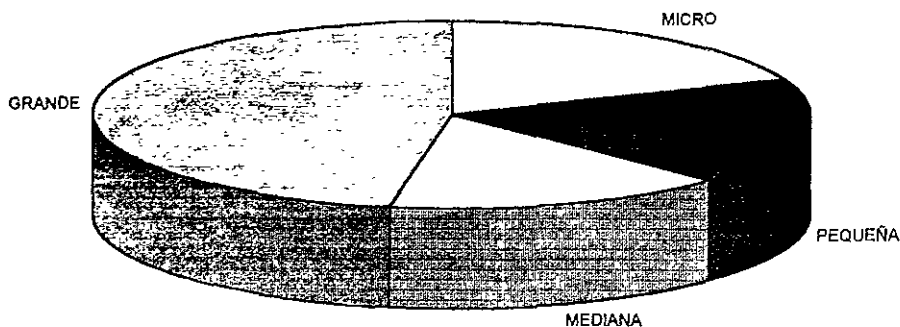
¹⁷ La Economía Mexicana en Cifras 1995, Nacional Financiera 14 ed, México, 1995, p. 160

CUADRO 2

NUMERO DE EMPLEADOS OCUPADOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS, SEGÚN EL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS

	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PORCENTAJE QUE REPRESENTA
MICRO	600,793	18.92%
PEQUEÑA	582,046	18.33%
MEDIANA	496,412	15.63%
GRANDE	1,495,204	47.10%

GRAFICA 2



FUENTE: Dirección de Planeación de Nacional Financiera, con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados-Oportunos), México 1995

En la gráfica anterior podemos ver que el número de trabajadores por establecimiento de los estratos de la pequeña y mediana industria representan el 33.96%, porcentaje que asciende al 53% si incluimos a la micro empresa

Por lo que podemos concluir que debido a que la capacidad productiva de la pequeña y mediana industria, no se basa en maquinaria y equipo sofisticado, sino más bien en la mano de obra que emplea, lo que la hace un sector generador de empleo

3) Esto es, que son las captadoras y generadoras de más de la tercera parte del empleo nacional del sector, aunque no representen en número la mayoría en establecimientos.

4) Otra característica común entre las empresas manufactureras pequeñas y medianas mexicanas, son las entidades en donde se encuentran concentradas, debido a que tanto en el estrato de pequeñas como de medianas se encuentran casi en el mismo lugar de importancia en número de establecimientos ubicados en el Distrito Federal, en primer lugar y consecutivamente después están el Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Guanajuato. Lo anterior es en gran parte consecuencia de la inversión en infraestructura que realizó el Estado, pues en estas entidades ha sido determinante el gasto que el Estado ha realizado en carreteras, servicio de alcantarillado, electrificación, etc. para el crecimiento del mercado local y el funcionamiento de la planta industrial. Cabe hacer mención, que los efectos que tuvo la inversión pública en obras de infraestructura tuvo causó diversos efectos a los diferentes estratos, pues mientras a los grandes les significó expandirse al mercado nacional e internacional, a los medianos y pequeños por sus características sólo les fue posible consolidar un mercado local. Como podemos observar en el cuadro y en la gráfica siguientes, el 60.22% de la industria pequeña y el 56.28% de la industria mediana que existen en el país, se encuentran establecidas en los estados antes mencionados

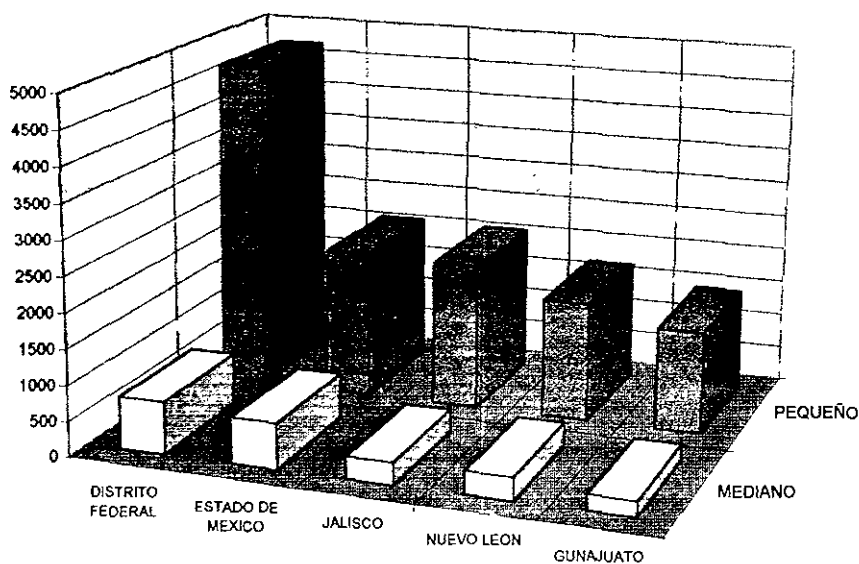
CUADRO 3

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS POR ENTIDAD FEDERATIVA SEGÚN
EL TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO

(Datos referidos a 1993)

ESTADOS	PEQUEÑO	%	MEDIANO	%
DISTRITO FEDERAL	4,708	23.67	740	18.56
ESTADO DE MEXICO	2,084	10.47	645	16.18
JALISCO	2,068	10.39	314	7.87
NUEVO LEON	1,684	8.46	325	8.15
GUNAJUATO	1,439	7.23	220	5.52

GRAFICA 3



FUENTE: Direccion de Planeacion de Nacional Financiera, con base en INEGI, Censos Economicos de 1994 (Resultado-Oportunos), Mexico, 1995 La Economia Mexicana en Cifras 1995, Nacional Financiera, 14 ed., Mexico, 1995 p. 156

5) La principal preocupación de los pequeños y medianos industriales es sobrevivir por lo que la toma de decisiones en cuestiones tecnológicas e incluso económicas o financieras son siempre muy elementales sin poder planear a largo plazo, casi siempre se maneja en el

inmediatismo. Usualmente tienen poco acceso a la información y no se pueden dar el lujo por falta de tiempo, de participar activamente en asociaciones industriales, foros o ferias para conocer o darse a conocer en su entorno. La mayoría prefieren pasar inadvertidas para mantenerse al margen de las regulaciones que les imponen.

Finalmente, a diferencia de lo que ha ocurrido en otras partes del mundo, en donde las pequeñas y medianas empresas han ayudado de manera dinámica a transformar el sector industrial y orientarse hacia los mercados internacionales, las pequeñas y medianas empresas mexicanas, se encuentran concentradas en su mayoría en unas cuantas ramas tradicionales, como textil, imprenta y editoriales, productos alimenticios, calzado y prendas de vestir, muebles no metálicos, productos de cuero, de madera y corcho. Sin embargo, su contribución a la oferta manufacturera es superior a 55%. En contraste, participan con menos del 20% en actividades que requieren una elevada inversión en activos fijos y un mayor grado de desarrollo tecnológico, como elaboración de tabaco, equipo de transporte, productos farmacéuticos o maquinaria eléctrica ¹⁸ Como podemos observar en el siguiente cuadro, se encuentran concentradas en sectores en donde por las características del proceso productivo no requiere de equipo o tecnología sofisticada, sino más bien se han desarrollado de una manera más eficiente y productiva actividades que en el pasado se elaboraban de forma artesanal y que poco a poco se han convertido en manufacturas con mayor grado productivo.

CUADRO 4

ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR DIVISION MANUFACTURERA
1990 (PORCENTAJES)

RAMAS	PEQUEÑAS	MEDIANAS
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	15.7	16.4
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	23.6	22.2
IND DE MADERA Y PROD DE MADERA	6.9	5.4
PAPEL, PROD DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	6.2	6.7
SUST. QUIM ,DERIVADOS DEL PETROLEO,PROD DE CAUCHO Y PLASTICO	12.8	16.1
PROD MINERALES NO METALICOS, EXCEPTUANDO PETROLEO	5.1	3.9
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	2.0	2.1
PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO	24.9	24.3
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2.6	3.0
TOTAL	100	100

FUENTE: CANACINTRA, Direccion de Estudios Economicos y Politicos

¹⁸ Comercio Exterior Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Experiencias de Desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas. VOL. 43, Núm. 6, junio de 1993

2.2. Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa para la Economía Nacional.

La pequeña y mediana industria en México, desempeña un papel fundamental en la economía nacional, por que son los estratos que generan poco más de la tercera parte de empleos del sector industrial en el país. Como pudimos observar en el cuadro y en la gráfica 1 sobre el número de establecimientos manufactureros que existen en México, la pequeña y mediana empresa representan solamente el 8.96% con respecto al total nacional, por lo que podemos ver que no son la mayoría, pero si vemos analizamos el cuadro y la gráfica 2, podemos observar que generan el 33.96% del empleo nacional en el sector manufacturero, por lo que su presencia en la economía nacional es imprescindible.

La pequeña y mediana empresa manufacturera es la forma más viable que existe para ayudar a expandir el proceso de desarrollo a otras regiones del país, dado que por sus características, no requiere grandes volúmenes de infraestructura, como lo necesitaría la gran empresa y le es posible por tanto, instalarse en localidades menos desarrolladas y de esta forma retomar y crear riqueza en diferentes regiones. Y si hablamos de explotación de recursos naturales, la pequeña y mediana empresa ofrecen la ventaja de no arrasar de tajo con lo recursos existentes en una región, dado que la cantidad de insumos requeridos no es muy grande, por que su proceso productivo no es tan rápido, por lo que da tiempo a la regeneración total o parcial de los recursos naturales.

Por otro lado, la pequeña y mediana industria contribuyen en mayor medida a la distribución del ingreso en la economía nacional, ya que utiliza en su mayoría insumos de origen nacional debido a que está menos vinculada y no depende tanto del exterior, como la gran empresa, así lo podemos observar en los siguientes cuadros, aunque desafortunadamente se encuentra integrada en los datos estadísticos la micro empresa

CUADRO 5

DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS EN EL MERCADO INTERNO EN 1989
PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

	NUMERO DE EMPRESAS	% DEL TOTAL DE EMPRESAS
SIN RESPUESTA	6	3%
0%	15	8%
1 a 20%	4	2%
41 a 60%	15	8%
61 a 80%	14	7%
81 a 100%	141	72%
TOTAL	195	100%

FUENTE: NAFINSA, Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México, México, 1992 p 108

CUADRO 6

PORCENTAJES DE MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS POR
LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

	NUMERO DE EMPRESAS		PORCENTAJE DEL TOTAL DE EMPRESAS	
	1985	1990	1985	1990
SIN RESPUESTA	8	5	4	3
0%	139	128	71	66
1 a 20%	19	28	10	14
21 a 40%	4	6	2	3
41 a 60%	12	14	6	7
81 a 100%	13	14	7	7
TOTAL	195	195	100	100

FUENTE: NAFINSA, Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México, México, 1992 p 114

Los efectos multiplicadores que tienen la pequeña y mediana empresa en nuestra economía se confirman con el 76% del total de sus insumos de origen nacional, proporción mayor a la demandada por la gran industria, aunado a esto el grado de encadenamiento hacia atrás que tienen la pequeña y mediana empresa de 0.66, supera al de la gran empresa con 0.62, lo que podemos observar en el siguiente cuadro y sin dificultad concluir que el efecto de arrastre que tienen la pequeña y mediana industria supera al de la grande.

CUADRO 7

CUADRO COMPARATIVO DE LOS VALORES MEDIDOS
DE LOS MULTIPLICADORES DE LA MPMI Y LA GRAN
INDUSTRIA DEL SECTOR MANUFACTURERO

MEDIA DE MULTIPLICADOR	DE LA GRAN INDUSTRIA	DONDE PREDOM LA MPMI
1) INSUMOS NACIONALES	0.700818	0.758283
2) REMUNERACION ASALARIADA	0.283329	0.265238
3) SUPERAVIT BRUTO DE EXPORTAC	0.544647	0.569636
4) EMPLEO	2.871007	3.471410
5) MULTIPLICADOR DE PRODUCCION	1.711684	1.758283
6) MULTIPLICADOR PROPIO	1.085549	1.096029
7) MULTIPLICADOR DE TRANSFERENC	0.626135	0.662254
8) RFI EXP PROD (COEFIC DE EXP)	0.051461	0.031928
EX 78 EXPORTACIONES INDICE DE LOS INGRESOS NETOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR POR CONCEPTO DE EXPORTACIONES DEL S		
9) SE OBTUVO DE 1 -EL COEF TEC IMP	0.935147	0.930339
10) SE OBTUVO DE 1 -EL MULT DE IMP	0.898478	

FUENTE LA IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO por Tapia Tovar, Gabriel en México en los noventa, Globalización y Reestructuración Productiva, Mexico, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Cuapozalco 1994, p. 238

Cada vez con más frecuencia, se observan los casos de empresas pequeñas y medianas que actúan como proveedores de las grandes empresas que, aún cuando no están estructuradas en cadenas productivas formales, avanzan desafortunadamente muy lento hacia la consolidación de procesos similares a la subcontratación. Además, no sólo proveen partes y componentes a la gran empresa, sino que también una cantidad considerable de personal que labora en la gran empresa, han pasado por la pequeña y mediana para adquirir experiencia o entrenamiento laboral, por lo que ofrecen un campo de capacitación y adiestramiento preparatorio a la fuerza laboral del país para poder tener acceso a la gran empresa

La experiencia internacional nos ha enseñado que la articulación entre sectores y estratos es indispensable para poder lograr un crecimiento con desarrollo, por lo que para consolidar un sistema productivo fuerte, debemos lograr articular unidades empresariales de dimensiones diferentes. Estructurar el aparato productivo con base en un número reducido de grandes empresas, tornaría a la economía nacional vulnerable, sin en cambio el resultado será diferente si las grandes empresas industriales cuentan con un entorno empresarial de pequeñas y medianas que les suministren de manera eficiente partes, componentes y servicios, sin los cuales difícilmente podrían mantener sus niveles de competitividad internacional

Bajo esta perspectiva, la pequeña y mediana empresa son de vital importancia en el presente y constituyen también una probabilidad viable de desarrollo para el futuro económico del país.

2.3 Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa en México

La problemática que enfrentan las pequeñas y medianas empresas manufactureras nacionales, se resume en los siguientes aspectos.

1) Deben hacer frente a leyes, reglamentos, procedimientos administrativos y modificaciones legislativas al mismo nivel que las grandes empresas, pero sin contar con los recursos humanos, tecnológicos y financieros que tienen las grandes. En este sentido, las empresas deben hacer frente a trámites impuestos por diversas instituciones como son por ejemplo Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA), Secretaría de Desarrollo (SEDESOL), Delegaciones, Bomberos y Protección Civil entre otros, tales como

1 SHCP

- ALTA DE CONTRIBUYENTE ANTI HACIENDA
- DECLARACIONES MENSUALES, BIMESTRALES O TRIMESTRALES. ANUAL
- LISTA DE CLIENTES Y PROVEEDORES

- ETC

2 IMSS

- ALTA DE LA EMPRESA
- ALTAS Y BAJAS DE CADA TRABAJADOR
- MODIFICACIONES DE SALARIO
- PAGOS DE CUOTAS
- TARJETA DE IDENTIFICACION DE GRADO Y TIPO DE RIESGO
- ETC

3 STPS

- PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACION
- COMISION MIXTA DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO
- REGLAMENTO DE FUNCIONAMIENTO DE LA COMISION MIXTA DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO
- CALENDARIO DE ACTIVIDADES DE LA COMISION MIXTA DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO
- LISTA Y CONSTANCIAS DE HABILIDADES LABORALES
- COMISION MIXTA DE SEGURIDAD E HIGIENE
- CALENDARIO DE RECORRIDOS MENSUALES
- RECORRIDOS MENSUALES DE SEGURIDAD E HIGIENE
- REGISTRO DE ACCIDENTES DE TRABAJO
- REGISTRO DE PLANO Y LIBROS DE REGISTRO DE RECIPIENTES SUJETOS A PRESION
- PROGRAMAS DE PLANES DE EMERGENCIA PARA CASO DE CONTINGENCIA POR CADA RECIPIENTE SUJETO A PRESION
- LISTA DE HERRAMIENTA Y CONTROL PARA SU RENOVACION
- PRUEBAS ELECTROSTATICAS PARA LA MAQUINARIA
- CONTROL DE RESISTENCIA ELECTRICA DE LA MAQUINARIA
- ESTUDIOS DE RUIDO, ILUMINACION, VENTILACION, VIBRACION Y POLVOS EMANADOS POR AREA
- ETC

3 SSA

- ALTA
- LICENCIA
- COMPROBANTES DE FUMIGACION
- ETC

4 SEDESOL

- INVENTARIO DE EMANACION DE CONTAMINANTES
- ETC

5 DELEGACIONES

- LICENCIA DE CONTRUCCION
- SEI LO DELEGACIONAL DE PLANOS
- LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
- DECLARACION DE APERTURA
- VISTO BUENO DE OPERACION Y SEGURIDAD
- USO DE SUELO
- LICENCIA DE ANUNCIO
- LTC

6 BOMBEROS

- VISTO BUENO DL BOMBEROS

- ETC

7 PROTECCION CIVIL

- PROGRAMA ESPECIFICO DE PROTECCION CIVIL, que debera incluir
- PROGRAMA DE EVACUACION
- PROGRAMA DE PREVENCIÓN Y CONTROL DE INCENDIOS
- PROGRAMA DE PROMEROS AUXILIOS
- POLIZA DE SEGUROS CONTRA DAÑOS A TERCEROS
- REALIZACION DE 3 SIMULACROS AL AÑO
- FORMACION DE BRIGADAS PARA CADA PROGRAMA
- BIFACORAS DE ACTIVIDADES
- ETC

En numerosos casos, estos trámites están enlazados con otros y a veces se vuelve contradictorio el procedimiento para poder cumplir con ellos. Además que para la mayoría de los trámites se requiere de visitas verificadoras, por lo que cualquier detalle sirve como pretexto de una prebenda para poder pasar la inspección. Estos numerosos y engorrosos trámites burocráticos ocasionan que el empresario pierda mucho tiempo, empeño y aliento, que podría dirigir hacia cuestiones más productivas dentro de su negocio.

2) La pequeña y mediana empresa debe afrontar su falta de poder de negociación tanto con clientes como con proveedores, dado que sus volúmenes de compra de materias primas y de venta de sus productos no son lo suficientemente grandes como para poder influir en la importancia que deben darles sus clientes en condiciones de venta o precio y los proveedores en puntualidad de entrega, condiciones de pago o precio de materia prima maquinaria, equipo o servicios.

3) Otra de las dificultades más comunes que enfrentan es para contratar y conservar mano de obra calificada, pues debido a los bajos sueldos y prestaciones que están en posibilidades de ofrecer, las pequeñas y medianas empresas se ven en la necesidad de emplear gente con nula o poca experiencia laboral, gente que al adquirir los conocimientos necesarios busca mejores opciones de ingresos en empresas grandes

4) Dada su estructura administrativa y por no contar con el equipo administrativo necesario y eficiente, tienen poca o nula participación en organismos privados o en instituciones que prestan asesorías o asistencia técnica para mejorar su proceso productivo Por otro lado, los

bajos niveles de asociación interempresarial conllevan a que la pequeña y mediana empresa no logre solucionar muchos de sus problemas como un grupo fuerte y consolidado con mayor poder negociador, digno de ser tomado en cuenta. Pese a los esfuerzos que ha realizado el gobierno a través de diversos programas e instituciones para apoyar de manera especial a los pequeños y medianos empresarios, éstos no han sido los suficientes ni los óptimos, por lo que la gran mayoría no han podido tener acceso a los programas de apoyo así como tampoco a los estímulos fiscales y financieros que se les ofrecen.

5) La cultura empresarial como ya lo mencionamos en el primer capítulo, se ha visto influenciada de manera negativa por el entorno, por lo que el empresario tiene a veces actitudes poco favorables para su desarrollo. Por ejemplo la reticencia hacia la capacitación tanto de él mismo como de su equipo administrativo y personal operativo. El pequeño empresario no logra ver con claridad los beneficios que le traería a mediano y largo plazo una inversión de tiempo y dinero en capacitación y adiestramiento. Al igual, que no hacen mayores esfuerzos por ofrecer mejores condiciones de trabajo a su personal, pues frecuentemente violan las normas mínimas establecidas por la Ley Federal del Trabajo en cuanto a condiciones de seguridad e higiene en el centro de trabajo. Finalmente la mayoría de los pequeños y medianos empresarios se limitan al mercado nacional, y no contemplan la posibilidad de salir o vincularse al mercado internacional, por desconocimiento de las diversas posibilidades que les ofrece hoy en día la globalización económica o por falta de espíritu emprendedor y cultura empresarial.

6) Los créditos han tenido las características de ser escasos, de establecer condiciones que los pequeños y medianos empresarios no están en posibilidades de cumplir y aun cuando se supone que son créditos baratos, para los empresarios de estos estratos no lo son y por las garantías que piden son inalcanzables para la mayoría.

Desde 1934, que el Estado crea Nacional Financiera y como ya lo vimos en el primer capítulo, el gobierno ha creado y desarrollado diversas instituciones y programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa pasando desde el FOGAIN, INFOTEC, CONACYT

hasta SECOFI y BACOMEX entre otros, pero quien hoy por hoy ha mostrado una mayor eficiencia ha sido Nacional Financiera.

7) Los sistemas de control de calidad que emplean las pequeñas y medianas industrias cuando éstos llegan a existir, distan mucho de los establecidos por las grandes empresas, debido a que en la mayoría de las ocasiones el empresarios desconoce la existencia de estos controles de calidad, o bien no cuenta con los recursos humanos, materiales o económicos para poderlos implementar.

CAPITULO III

REDEFINICION DEL ESTADO EN MEXICO Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, los Estados de casi todo el mundo y principalmente el de los países desarrollados, iniciaron la introducción de medidas gubernamentales, tales como la reducción de la sobreproducción, el cerrar sus mercados con medidas proteccionistas, modificación de los mecanismos para establecer los precios, los salarios y el crédito. La reactivación de la economía se logró gracias a la intervención del Estado mediante la aplicación de medidas de política económica en su mayoría inspiradas en el keynesianismo. El Estado por primera vez se hacía cargo de industrias estratégicas y de la producción de servicios indispensables para el desarrollo, tales como la construcción de redes carreteras, la producción de energía eléctrica, etc. La función primordial del Estado fue favorecer el desarrollo de las actividades económicas que convinieran en ese momento, mediante subvenciones, exenciones fiscales, créditos baratos, etc., a empresas o sectores específicos y, a la vez, presionar para controlar otros a través de altos impuestos

Pero esta etapa de intervencionismo estatal no fue asimilada por las diferentes economías del mundo de igual manera, dado que el papel económico del Estado no podía ser el mismo en países desarrollados que ya contaban con una economía y una industria fuerte y bien establecida como Estados Unidos, Inglaterra y Francia entre otros, que en países no desarrollados, que intentaban sustentar el surgimiento de una incipiente industria en y con recursos provenientes del Estado.

En la década de los setenta, se empezó a vislumbrar la decadencia de las políticas económicas instrumentadas por el Estado. En los países desarrollados se manifiestan los desequilibrios estructurales que frenarían el crecimiento económico, dado que no permitían el libre aumento de los márgenes de ganancia, y por otro lado, el alto nivel tecnológico y el

inicio de una economía más globalizada suscitada por las empresas multinacionales, se contraponía al Estado bienestar que se había consolidado. En los países en desarrollo, el modelo de crecimiento económico basado en la intervención estatal, que se conoce como modelo de sustitución de importaciones, cumplió con su cometido de promover el crecimiento a partir de la creación de un sector industrial. Este fue el caso de casi todos los países latinoamericanos; pero también este modelo causó distorsiones económicas intrínsecas a los logros, que aún pesan en la actualidad

A finales de la década de los setenta y principio de los ochenta, se empezaron a aplicar medidas económicas de corte neoliberal, las cuales se oponían radicalmente a la intervención del Estado en los asuntos económicos. En los países desarrollados no causó mayor problema, debido a que contaban con un sector privado consolidado y preparado para hacerse cargo de las cuestiones económicas, siendo precisamente este sector quien exigía la reducción de la intervención del Estado. Sin embargo, en los países en desarrollo la introducción de estas medidas se dio de una manera muy diferente, ya que no fue por reclamo de un sector privado que se sintiera reducido o cercado por las actividades económicas del Estado, sino que respondió a la política económica neoliberal que se aplicó. Mismas que fueron recomendadas por los organismos financieros internacionales a la mayoría de los países latinoamericanos, ante la grave crisis provocada por el endeudamiento externo excesivo al que se había llegado en los años 80's, lo que forzó a los gobiernos de la mayoría de estos países a aplicar drásticos programas de liberalización bajo los lineamientos establecidos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, principalmente.

Por otro lado, internamente y como resultado de la política proteccionista, las distorsiones y los intereses que se crearon fueron excesivos, dado que se propició el crecimiento de un sector industrial en muchos casos monopolista, con fallas estructurales en calidad y productividad

3.1 La Globalización y el Papel Económico del Estado.

Durante los ochenta, se empiezan a manifestar tres tendencias nuevas en el mundo: la globalización, la interdependencia y la regionalización, que son tres aspectos de un mismo proceso, mediante el cual se asumen nuevos roles de interacción entre países, mercancías y capitales, llegando a la conclusión de que un acto o acontecimiento en alguna parte del mundo, necesariamente repercutirá en otro u otros lugares.

Diversos son los acontecimientos económicos y políticos en el mundo que ayudan a conformar este nuevo contexto global, entre los que a continuación se mencionan, destaca como uno de los más importantes, el peso que adquiere el comercio exterior, el cual se coloca en el primer peldaño en orden de importancia en las agendas de negociación internacional. Surgen condiciones nuevas de acceso a los mercados mundiales, formas de sanción novedosas, esquemas proteccionistas más sofisticados y reglas más rigurosas de competitividad.

En los procesos productivos de las grandes empresas multinacionales, aparece la división internacional, en donde participan diversos países en la elaboración de un mismo producto, haciendo la parte del proceso el país, que ofrece mayor competitividad. Se hace evidente la interdependencia económica que existe entre las economías del mundo, dado que, una decisión en el cambio de política macroeconómica tomada en un país, afecta a la economía de otro.

Se evidencia que Estados Unidos ya no es el único y más importante centro financiero e industrial en el mundo, pues aparecen en Europa entre otros Alemania como un punto vital en la zona; y por otro lado Japón, se convierte en el primer acreedor del mundo y en el poseedor de la tecnología más avanzada en diversas áreas.

Se consolidan como economías industriales y mercados de capitales los países del sudeste asiático, los NIC'S, constituyendo una nueva zona con crecimientos económicos sin precedentes y con grandes capacidades de competencia industrial, financiera y comercial.

Europa se consolida como un bloque económico y comercial muy importante en el mundo. En este mismo sentido, se inician pláticas de un acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, por lo que se empieza a hablar de la división del mundo en regiones económicas.

A nivel político en la década de los ochenta se termina definitivamente la guerra fría con el desmoronamiento de las estructuras socialistas de la URSS, fragmentando la consolidación del bloque socialista de los países de Europa del este, con el inicio subsecuente de las guerras civiles y la caída del muro de Berlín, dándose más tarde la reunificación alemana. Por primera vez en muchos años, en la antigua URSS se podía hablar abiertamente de *perestroika* y *glasnost* para asegurar espacios de apertura y expresión política.

Bajo esta nueva realidad mundial encuentra su contexto la reforma del Estado mexicano, la cual era necesaria para integrarse como país en las nuevas tendencias internacionales. Se requería de un Estado que superara el desfase y contara con nuevas formas, prácticas y estructuras tanto políticas, económicas, sociales y jurídicas para poder participar en nuevos términos y enfrentar la contienda internacional. Siendo la política externa la continuación de la política interna, no puede haber incongruencia o disociación entre ambas, por lo que, al negociar y establecer el Estado mexicano nuevas formas de relaciones comerciales, políticas, financieras, sociales o culturales con el exterior, necesariamente también serán diferentes las relaciones que se establezcan internamente.

Así como en décadas pasadas el Estado asumió el papel principal en la economía nacional, bajo condiciones internas y externas favorables, ahora en los últimos años del siglo XX, se plantean diferentes formas de interacción internacional, bajo una nueva realidad llena de posibilidades, no exentas de problemas; de cooperación económica, política, social y

cultura. Pero que para poder acceder a ellas se requiere de un Estado renovado y acorde a las nuevas tendencias mundiales.

Las políticas públicas en México cambiaron esencialmente en los años ochenta, pues la situación de desorden evidenció que la crisis obedecía a aspectos que iban más allá de lo económico y, que para lograr una reestructuración real se debía revisar la estructura y funcionamiento de las instituciones, la situación de las relaciones gobierno-sociedad, el marco jurídico que regía las relaciones entre individuos, entre sociedad y gobierno; las relaciones y la posición de México con el resto de los países del mundo. La crisis de 1982 mostró el deterioro y fragilidad en el que se encontraba la economía mexicana, por lo que además de las reformas económicas estructurales, también se plantearon cambios de orden político, específicamente en los esquemas de administración pública, en pocas palabras, se presentó la oportunidad interna como el esquema internacional óptimo para replantear los términos de la participación estatal.

De tal forma, que la influencia de factores tanto internos como externos resultó importante para que las estrategias y los modos de operación del Estado mexicano cambiaran de una economía regulada y dirigida fundamentalmente por el Estado, a otra, en donde se intenta propiciar la participación de la iniciativa privada nacional y extranjera, bajo condiciones internas diferentes

3.2 El marco Neoinstitucionalista y la Reforma del Estado Mexicano.

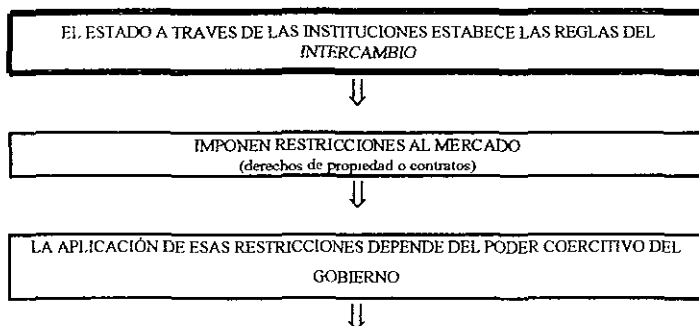
Para los neoinstitucionalistas el Estado tiene funciones que otras escuelas no aceptan como por ejemplo i) la intervención del Estado para disminuir los problemas de información y dar a los actores económicos mayor certidumbre en cuestiones económicas, ii) para reducir los costos de transacción, mediante la determinación de los derechos de propiedad y la regulación de los contratos; y finalmente iii) la implementación de mecanismos de

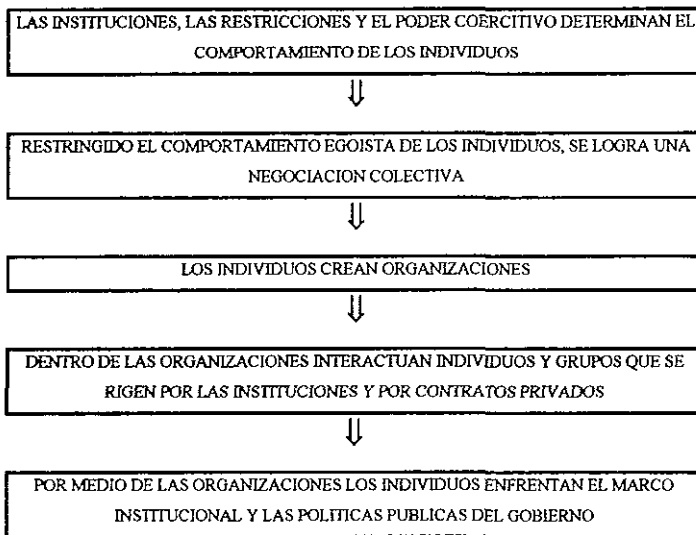
coordinación económica para organizar la producción y el intercambio entre individuos en el mercado.

Entre las premisas que integra esta teoría están las siguientes:

- 1) Acepta que el comportamiento del Estado es fundamental en la asignación de recursos, y que depende de su eficiencia el mejorar o empeorar la situación económica.
- 2) Define al Estado como una institución que se crea intrínsecamente por las necesidades básicas del sistema socioeconómico y lo coloca como eje fundamental para el buen funcionamiento de la economía, ya que únicamente él puede encargarse de elaborar y vigilar a través de sus instituciones, del cumplimiento de las leyes que rigen el intercambio; pudiendo dar sólo él el sentido de obligatoriedad
- 3) Por medio de las instituciones, el Estado puede obstaculizar o propiciar el crecimiento económico mediante el establecimiento de los derechos de propiedad, dado que éstos influyen en los costos de transacción, información, contratación o negociación entre particulares.
- 4) El Estado tiene la capacidad de institucionalizar y relacionar las estructuras económicas con las políticas.

El siguiente diagrama de flujo describe gráficamente cómo se da la relación entre Estado e individuos a través de las instituciones:





El enfoque neoinstitucionalista del Estado, es una teoría de corte diferente a todas las anteriores que intentaron fundamentar o rehusar la intervención del Estado en la economía. Este enfoque va más allá de negar o aceptar la participación estatal en los asuntos económicos, propone un modelo realista que reconoce la existencia de instituciones y organizaciones económicas creadas y operadas por el Estado, que afectan las condiciones de producción e intercambio. De esta manera, se propone una perspectiva nueva de participación eficiente del Estado. En contradicción con la teoría neoclásica por ejemplo, el neoinstitucionalismo considera la existencia de las políticas de tipo social que realiza el Estado y la intromisión del Estado para corregir algunas fallas del mercado mediante la creación de mecanismos eficientes que permitan estimular el crecimiento de la productividad.

El neoinstitucionalismo desarrolla su teoría a partir del papel que juegan las instituciones al interior del Estado, y de cómo la delimitación de sus funciones y la eficiencia con la que se desempeñen garantizará o no el crecimiento económico. Este enfoque supone que “las instituciones son el conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales. Las instituciones de un país asumen características peculiares de acuerdo a los rasgos estructurales

dominantes de una determinada economía y sociedad”.¹⁹ Cabe mencionar que no son lo mismo las instituciones que las organizaciones, pues las instituciones son organismos públicos o privados que administran y aplican políticas y programas conforme a reglas y normas específicas de incentivo o desincentivo para impulsar o no al individuo a emprender cualquier actividad. En cambio, las organizaciones son las instancias que tienen los individuos para organizarse como actores colectivos y hacer frente a las acciones públicas, aunque éstas se encuentran bajo la reglamentación de las instituciones.

De acuerdo con su formalidad, ante la ley hay dos tipos de instituciones:

- a. Las instituciones formales: son las que representan leyes y reglamentos acordados por los propios individuos para coordinar asuntos económicos, sociales o políticos, las instituciones formales tienen poder coercitivo para obligar el cumplimiento de las disposiciones.
- b. Las instituciones informales, son el conjunto de usos, costumbres, conductas, valores o tradiciones que se dan al interior de una sociedad, por los que no es necesaria la coerción para hacerlas cumplir.

También por su origen las instituciones pueden ser divididas en:

- a. Sociales: son las instituciones que crean los individuos voluntariamente y son de cumplimiento voluntario.
- b. Estatales: son las creadas por el Estado e impuestas externamente a la sociedad, por lo que para garantizar su cumplimiento se utilizarán incluso sanciones permitidas por la propia Ley.

El origen y la necesidad de contar con instituciones al interior de una comunidad, según la teoría neoinstitucionalista, se da por el conflicto que existe entre la ética colectiva y la ética egoísta que hay entre los individuos de una sociedad que obstaculizan la coordinación y cooperación en el intercambio, por lo que necesariamente se requiere de un orden institucional que resuelva los conflictos, aplicando reglas aceptadas por todos voluntaria o

¹⁹ Jose Ayala Espino Una teoría neoinstitucionalista del Estado pp 321

involuntariamente, ya que los mecanismos de mercado por sí solos no pueden resolver controversias ni garantizar una eficiente asignación de recursos, al no poder negociar entre la lógica maximizadora de beneficios individuales y la equidad o la justicia social. Aún cuando las instituciones son demandadas voluntariamente por los individuos, éstas son diseñadas y operadas por el gobierno, porque al representar las instituciones restricciones que se imponen a los individuos para regular sus relaciones, se requiere de una tercera fuerza que las haga cumplir y que resuelva las controversias.

El Estado puede ser autónomo o servir a los intereses de una clase dominante y, por ende, también las restricciones, instituciones y gobierno pueden contribuir a una relación justa entre los agentes o bien puede sólo representar y preferenciar a una fracción de la sociedad.²⁰ En este sentido, según North, el Estado puede ser simultáneamente un Estado maximizador de su riqueza ingreso, presupuesto, empleo público y un Estado-mediador, en el sentido de que es un árbitro entre los grupos, con una burocracia fuerte que persigue su propio interés, aunque éste podría coincidir con el interés general de los grupos prominentes de la sociedad; este Estado mediador, según North, tiene autonomía y es difícil de ser penetrado por los grupos de interés. En tanto que, un Estado-instrumento de una clase o grupo, se trata de un Estado con poca autonomía y, en consecuencia, fácilmente penetrable por los grupos de poder.

Las restricciones que imponen las instituciones pueden ser políticas y económicas. Las primeras son las que definen las estructuras políticas, su jerarquía, el modelo de toma de decisiones, así como los mecanismos de control y evaluación que implementará el Estado para su buen funcionamiento. Las económicas, que son las prohibiciones y permisos que regulan las transacciones entre individuos, pudiendo ser estas a través de.

a) Derechos de Propiedad. pues por medio de ellos es como se define la asignación y el uso de los recursos para lograr una mejor coordinación económica. Es muy importante la intervención del Estado en este aspecto, pues es él quien a través de instituciones como

²⁰ Ver North, Douglas. En José Ayala Espino. Una teoría neoinstitucionalista del Estado pp 373-385

juzgados, tribunales, registro público de la propiedad, etc. vigila que se cumplan los derechos de propiedad; si el Estado no interviniera para garantizar los derechos de propiedad, los individuos como agentes económicos no tendrían la certidumbre para invertir, ahorrar, producir, etc.

- b. Contratos: dado que a través de ellos se determina qué tipo de derechos de propiedad pueden transferirse y en qué términos dando mayor confianza y certidumbre a los agentes para establecer las relaciones de intercambio, en este sentido la intervención del Estado es muy importante para vigilar los efectos que los contratos pueden tener entre los contratantes o entre terceros que pudieran ser afectados y finalmente, para que la intervención del Estado sea eficaz, se requiere de un sistema jurídico e instituciones judiciales eficientes que funcionen a bajo costo.

De esta manera, se puede concluir que el comportamiento de los individuos no está determinado únicamente por el mercado, sino también por las restricciones institucionales que les son impuestas a través del poder coercitivo del Estado.

En síntesis, podemos decir que el neoinstitucionalismo establece las siguientes premisas en torno al Estado:

1. Define al Estado como un contrato social que se entabla entre la burocracia estatal y los gobernados,²¹ y que está formado por instituciones y organizaciones que son vitales para lograr una coordinación económica.
2. Establece que para que un Estado sea eficiente deberá propiciar información, derechos de propiedad, contratos, bienes y servicios públicos eficientes y a bajo costo
3. Las instituciones pueden ayudar a mejora o a empeorar el desempeño económico, por lo que es importante establecer procesos políticos que permitan la innovación institucional a través de la participación de los agentes para garantizar legalidad y legitimidad de las instituciones; pues malas instituciones provocan retrasos económicos y sociales.
- 4 El estado debe contar con el poder de coerción y con un sistema de incentivos autónomos, que le sirvan de herramientas para lograr estabilidad macroeconómica.

²¹ op cit p 355

El neoinstitucionalismo todavía no cuenta con medios que le permitan medir el impacto de las instituciones en el ámbito económico, aunque sin duda da un paso adelante al considerar como elemento esencial en la economía a las instituciones, a los efectos que causan las restricciones institucionales al individuo, así como también a las cuestiones éticas o culturales, y al sistema político como factores que existen e interactúan en el mercado.

Siguiendo los lineamientos neoinstitucionalistas, la reforma del Estado mexicano que se dio a partir de los años ochenta pretende lograr un Estado y unas instituciones más enfocadas a servir como agentes coordinadores entre los individuos y el mercado. Pretende redefinir su papel de agente económico activo en el mercado, tratando de reformar estructuras básicas internas en las instituciones para poder funcionar eficientemente sin dejar de atender la política social.

Si analizamos los conceptos teóricos del neoinstitucionalismo y los comparamos con la reforma estructural que llevó a cabo el Estado mexicano en las décadas de los ochenta y noventa, podemos encontrar que ésta, en muchos aspectos, se contextualiza en el marco teórico neoinstitucionalista, dado que el Estado disminuyó considerablemente su intervención en la economía, a través de la privatización de numerosas empresas públicas y paraestatales que tenía en casi todos los sectores de la economía, tratando de hacer más eficientes sus funciones como coordinador y administrador y, fortaleciendo la política social mediante el Programa de Solidaridad en el sexenio del Presidente Salinas de Gortari. Por otro lado, también a través de la modificación de numerosas leyes, desde constitucionales hasta reglamentos internos, se intentó fortalecer a las instituciones y crear un nuevo ambiente de participación para el sector privado del país. Sin embargo, la desregulación económica y la reforma administrativa no consolidaron instituciones administrativo-gestoras, eficientes y capaces de responder a los cambios acelerados a que fue sometida la economía mexicana.

3.3 La Reforma del Estado y sus Efectos sobre la Pequeña y Mediana Empresa

La reforma del Estado mexicano planteaba renovar las estructuras económica, política, administrativa, social y jurídica, con el fin de procurar una menor intervención del Estado en la economía y dar mayor pauta de participación a la iniciativa privada. Se inicia con el proceso de desintegración del Estado empresario en el sexenio del Presidente Miguel de la Madrid, para continuar con más fuerza este proceso de desregulación económica, en el sexenio del Presidente Salinas de Gortari.

El cambio estructural, iniciado con el Plan Nacional de Desarrollo de 1983-1988, se elabora dentro de tres esferas fundamentales que son: la reforma administrativa, la transformación del sistema financiero y el replanteamiento de la política de comercio exterior como eje fundamental de desarrollo.

A. Reforma Administrativa:

El objetivo inicial de la reforma administrativa fue la desincorporación de las numerosas empresas estatales y paraestatales que habían sido administradas por el Estado, lo cual era necesario, para continuar con la creación de estructuras administrativas nuevas y eficientes para las instituciones, con las cuales se pudieran resolver los problemas de planeación, centralización, duplicidad de funciones y corrupción entre otros, que generó el sistema durante décadas.

Para lograr estos objetivos, se establecieron como prioridades: un uso racional de los recursos destinados al crecimiento del aparato burocrático; eficiencia y competitividad administrativa en las instituciones gubernamentales, aumento en la capacidad de generar información, saneamiento del déficit público a través de un programa de austeridad en el uso y destino de los recursos, y renovación moral del elemento humano que laboraba en las

dependencias públicas. También se requirió de cambiar normas, redistribuir funciones y descentralizar toma de decisiones

Lo planteado en materia de reforma administrativa en diversos programas emprendidos de 1982 a 1994; fueron programas de capacitación en atención y servicio eficientes al ciudadano por parte del servidor público, así como, programas de identidad institucional. Lo que realmente se logró fueron avances escasos, pues lo único que se modificó fueron los tiempos de resolución de los diversos trámites burocráticos que se exigen a las empresas ante las dependencias públicas, pero no disminuyeron en cantidad, por lo que la tan mencionada simplificación administrativa se redujo a un slogan político sin ningún beneficio tangible para los empresarios, en particular para los pequeños y medianos, que deben cumplir con numerosos trámites. En lo que toca a la renovación moral de los servidores públicos, tampoco resultó como se había planeado, pues basta con asistir a cualquier Delegación Política del Distrito Federal, para darse cuenta de que para tramitar desde una licencia de conducir hasta una licencia de uso de suelo, se puede agilizar el trámite con una gratificación al personal encargado de atender al ciudadano. Esto aunque suene desentonado dentro de nuestro tema de investigación, desafortunadamente es una realidad que deben sobrellevar los pequeños y medianos empresarios. Esta falta de capacidad que tiene el Estado mexicano para aplicar las normas en forma eficiente y transparente, repercute en la pérdida del espíritu emprendedor, elemento vital, que en el empresariado nacional no se debe descuidar.

En el último sexenio, se elaboraron nuevos programas para modificar otra vez los formatos y el procedimiento para realizar trámites en la mayoría de las dependencias gubernamentales. Nuevamente la mejora sólo se notó en una mínima reducción del tiempo de respuesta a los trámites y en los formatos de presentación, pero el número de trámites continúa sin disminuir. La mayoría de los documentos que se tramitan están supeditados a tramitar otro en otra dependencia o en la misma, por lo que, los tiempos de trámite se convierten en meses. Un ejemplo muy claro, se le presenta al empresario cuando intenta abrir un nuevo negocio, para lo cual deberá primero obtener una licencia de uso de suelo,

que supuestamente obtendrá en una semana, previa presentación del formato de solicitud debidamente acompañado de la documentación requerida. Solamente que entre la documentación requerida se encuentra la licencia de construcción del inmueble en donde se planea establecer la empresa, y para tramitar la licencia de construcción, también hay que realizar un trámite y presentar una serie de documentos y planos, que obviamente retrasarán el lapso de tiempo de obtención de la licencia de uso de suelo.

Lo mismo ocurre si el empresario pretende ponerse al corriente en los requerimientos exigidos por el reglamento de protección civil, para lo cual deberá presentar el programa específico de protección civil para su revisión y aprobación, misma que obtendrá a más tardar en quince días, pero anexado al programa y como requisito para su aprobación, hay que presentar la licencia de uso de suelo, el visto bueno de prevención de incendios, la declaración de apertura, el visto bueno de operación y seguridad, entre otros, mismos que para ser tramitados también exigen otros trámites previos en la misma dependencia o en otras.

Ante la cantidad de trámites que el empresario nacional debe cumplir, se crea un ambiente de desaliento, sobre todo entre los pequeños y medianos empresarios que no cuentan con recursos económicos o administrativos de las grandes empresas, que en su mayoría cuentan con departamentos especiales encargados de estos trámites. Por lo que la solución que adoptan los pequeños y medianos empresarios es la de integrarse a la economía informal, como es el caso de numerosas microempresas, o bien permanecer a través del soborno a los inspectores.

B. Transformación del Sistema Financiero

Antes del conflicto que suscitó la nacionalización de la banca, entre gobierno y banqueros al final del mandato del Presidente José López Portillo, el sistema financiero se encontraba controlado exclusivamente por el Estado, las instituciones financieras que pertenecían a la iniciativa privada, se debían sujetar a las disposiciones establecidas por la Secretaría de

Hacienda y el Banco de México, entre las cuales se encontraban tres fundamentales: a) la existencia del encaje legal, que consistía en dar al sector público un crédito obligatorio sin costo o a bajas tasas de interés, b) el establecimiento de controles cuantitativos denominado “sistema de cajones” mediante los cuales se forzaba a los banqueros a asignar una proporción de sus préstamos a sectores débiles como el agropecuario o pequeñas y medianas empresas y, c) la determinación por parte del gobierno, de las tasas activas y pasivas que debían manejar los bancos, mismas que solían permanecer fijas durante períodos largos, independientemente de que hubiera o no cambios en otras variables macroeconómicas. El mercado de valores estaba poco desarrollado y la política monetaria la realizaba el gobierno con el financiamiento del Banco de México y mediante el ajuste del encaje legal

El marco legal e institucional del sistema financiero nacional se crea prácticamente hasta la década de los setenta cuando entra en vigor una legislación mediante la cual se otorgaba el permiso a los bancos comerciales para incrementar sus operaciones surgiendo así lo que se conoce ahora como banca múltiple, también se aprueba la Ley del Mercado de Valores, apareciendo por primera vez un marco legal para el desenvolvimiento de los intermediarios financieros no bancarios y se crea la Comisión Nacional de Valores con el fin de normar y revisar las operaciones en los mercados de capitales y de dinero.

Mientras que en México se iniciaba la modernización del sistema financiero, en el escenario internacional hace su aparición la globalización de los mercados financieros caracterizada por la desregulación y liberalización de los mismos, para obtener mayor competencia al exterior, al mismo tiempo surgen mercados de capitales emergentes en el sudeste asiático. Por lo tanto, mientras que en los sistemas financieros de otros países se incrementa la participación de los agentes financieros internacionales, en México el único agente financiero que actuaba, era el Estado.

La globalización inducía medidas como la disminución de la intervención del Estado en actividades financieras que se traducía en desregulación financiera, liberalización de las

tasas de interés, apertura de los mercados de capitales e introducción de tecnología moderna e instrumentos financieros novedosos, en México hasta principios de los ochenta, se sostenía al sistema financiero nacional gracias a la aplicación de exactamente lo contrario a estas innovaciones.

El resultado de la fuerte competencia financiera externa fue evidente durante el sexenio de Miguel de la Madrid, obligando al sistema financiero nacional a modernizarse, como condición necesaria, según la política económica, para lograr la estabilidad. El cambio se plantea en cinco aspectos fundamentales²².

- a) En 1988 se eliminan los “cajones de crédito” y los requisitos de reserva obligatoria; en 1989 se aprueba la utilización de nuevos instrumentos bancarios como fueron los depósitos a plazos y las cuentas de cheques.
- b) Innovación Financiera: Se desarrollaron los intermediarios financieros no bancarios y junto con ellos una diversidad de operaciones e instrumentos que pudieron iniciar su funcionamiento tanto en el sector bancario, como en el mercado de valores del sector público y privado, e instrumentos de inversión extranjera en el mercado bursátil que antes no existían. Con todo esto, se logró fortalecer a los intermediarios financieros tanto nacionales como extranjeros, pues se obtuvo un mayor número de clientes gracias a la diversidad de instrumentos que empezaron a funcionar.
- c) Reformas a la Legislación Financiera: Con el objetivo de normar las acciones de los intermediarios financieros y crear un ambiente estable en el sistema financiero nacional, entre 1989 y 1990 se reformaron varias leyes, entre las cuales estaban:
 - La Ley de Instituciones de Crédito
 - La Ley del Mercado de Valores
 - La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras
- d) Privatización de los Bancos Comerciales. En 1990 por iniciativa del Presidente Salinas de Gortari, el Congreso aprueba modificaciones constitucionales para poder privatizar

²² Aspe Armella, Pedro “El camino mexicano de la transformación económica”, México, F·C E., 1993, pp 73-94

los bancos, por lo que entre 1991 y 1992 se desincorporan del aparato estatal la banca comercial. En 1992 el Sistema Financiero de México estaba formado de la siguiente manera²³:

ENTIDADES REGULADORAS		
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO		BANCO DE MEXICO
COMISION NACIONAL BANCARIA	COMISION NACIONAL DE VALORES	COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS

INSTITUCIONES FINANCIERAS				
GRUPOS FINANCIEROS	INSTITUCIONES DE CREDITO	INSTITUCIONES DE VALORES	OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	
13 COMPAÑIAS TENEDORAS	18 BANCOS COMERCIALES 7 BANCOS DE DESARROLLO 9 FIDEICOMISOS DE DESARROLLO	BOLSA MEXICANA DE VALORES 26 CASAS DE BOLSA 256 SOCIEDADES DE INVERSION	44 INST DE SEGUROS 39 ALMAC DE DEPOS 53 COMPAÑ ARRENDAD	162 UNIONES DE CREDITO 17 COMPAÑ DE FIANZAS 153 CASAS DE CAMBIO 74 COMPAÑ DE FACTOR

e) **Financiamiento del déficit gubernamental:** al dejar de exigir a los bancos el encaje legal y la reserva obligatoria, el gobierno se empieza a financiar con instrumentos de deuda en el mercado de dinero, con lo que se da el paso definitivo hacia un nuevo sistema financiero, a la vez que se le da mayor independencia al banco central para dirigir la política monetaria

Al evaluar los efectos que tuvieron los cambios en el sistema financiero nacional, sobre las pequeñas y medianas empresas nacionales, encontramos que fueron importantes en lo que toca al papel de la banca de desarrollo y, por ende, en el apoyo otorgado por ésta a las pequeñas y medianas empresas, pues hasta antes de 1991 el porcentaje que otorgaba

²³FUENTE Banco de Mexico en Estudios Económicos de la OCDE. MEXICO, Francia, 1992, pp 185

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Nacional Financiera a las empresas paraestatales, era del 94%, mientras que a las pequeñas y medianas empresas sólo les tocaba el 6% del total de los créditos asignados. Sin embargo, en 1991, el 94% se dirige a las pequeñas y medianas empresas y sólo el 6% a las empresas paraestatales.²⁴ Si bien, esto favorece a las pequeñas y medianas empresas, el desmantelamiento del sector paraestatal, no logra reactivar a la economía.

Bajo la nueva visión de apoyo por parte de la banca de desarrollo o banca de segundo piso, el servicio que presta ahora, por ejemplo, Nacional Financiera pretende ser más integral al intentar incorporar al crédito monetario otro tipo de factores, como lo son el apoyo a nivel tecnológico, administrativo o de estrategia comercial entre otros; o bien las funciones que desempeñan BANCOMEX y SECOFI, al proporcionar a las empresas bancos de información para consolidar transacciones comerciales, o al organizar ferias internacionales para la promoción de nuestros productos.

Pese a los esfuerzos realizados para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, aún sigue siendo deficiente tanto en cantidad de montos dirigidos al apoyo como en calidad, pues si comparamos las tasas “preferenciales” que se otorgan en México con las del extranjero, podemos ver que nuestras empresas están en franca desventaja, sin contar con los nuevos programas que pretenden vincular mayor número de créditos con la banca comercial o la llamada banca de primer piso. Por otro lado, se intenta que la banca de desarrollo funcione con recursos propios, por lo que ahora la mayoría de los servicios que ofrece se cobran, lo que deja sobre todo a los pequeños y algunas veces a los medianos empresarios, fuera de la posibilidad para poder utilizar éstos servicios. Finalmente, la falta de información por parte de los pequeños y medianos empresarios, acerca de los servicios que pueden obtener de estas instituciones y el desconocimiento sobre el procedimiento o requisitos necesarios para integrarse a los programas de fomento, hacen que una gran cantidad de pequeños y medianos empresarios se queden fuera de estos programas.

²⁴ Ver Aspe Armella, Pedro “El camino mexicano de la transformación económica”, México, F C E, 1993, p

C) Política de Comercio Exterior.

La política mexicana de comercio exterior caracterizada por el proteccionismo del mercado nacional, que se llevó a cabo hasta principios de la década de los ochenta, causó distorsión en la estructura de precios tanto en el interior, como en la relación con los precios internacionales. Este uso exagerado de aranceles y permisos previos de importación, causó que la nueva política de comercio exterior se enfocara básicamente a la desregulación, con la finalidad de reducir los aranceles y eliminar las restricciones cuantitativas. Así fue que para 1990 más del 20% de los productos que se importaron, entraron sin pagar ningún tipo de arancel y el arancel fijado para los productos restantes, no excedía de un 20%

Otro aspecto prioritario de la nueva política de comercio exterior fue el insertar a México al sistema mundial de comercio, primero a través del inicio de negociaciones para la entrada de México al GATT, lo que se consolidó en julio de 1986, y después asegurar las relaciones comerciales con nuestro principal socio comercial, mediante la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, para lo cual como premisa se firmaron los siguientes acuerdos: en 1985 se negoció un convenio sobre subsidios y derechos compensatorios; en 1987 se firmó un convenio para establecer los principios y procedimientos aplicables para la resolución de controversias en materia de comercio e inversión; 1989 se firma un acuerdo marco para iniciar conversaciones globales que facilitaran el comercio y la inversión; para que en 1990, se iniciaran los estudios necesarios y poder concretar un Tratado de Libre Comercio, al que después se uniría Canadá.

Al interior del país y en apoyo a la industria nacional se implementaron diversos programas en ambos sexenios, entre los cuales los dos más importantes en el período de gobierno de Miguel de la Madrid, fueron el Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), en

resumen, las propuestas de estos programas para lograr un incremento en las exportaciones, fueron las siguientes:

- a. Dar un trato ágil y oportuno a las operaciones de comercio exterior.
- b. Establecer el uso de la Carta de Crédito Doméstica, para apoyar hacia atrás del proceso productivo, a los exportadores indirectos y hacia adelante, a las empresas dedicadas al comercio exterior.
- c. Modificación del Programa de Importación Temporal, con la finalidad de hacerlo más eficiente.
- d. Otorgamiento de créditos suficientes, oportunos y competitivos, lo cual se canalizarían a través de la red bancaria del país.
- e. Apoyo a los exportadores indirectos a través de las Cartas de Crédito Domésticas
- f. Modernización del transporte para el comercio exterior, mediante la implementación de programas para modernizar el transporte ferroviario, el autotransporte, el transporte aéreo y marítimo, así como también inversiones para la modernización de puertos y telecomunicaciones.
- g. Facilidades aduaneras.

Como podemos observar los programas contemplan cambios en diversas áreas, aunque los avances en los resultados del objetivo primordial de los programas, que era aumentar las exportaciones del país, prácticamente no registraron cambios, ya que en 1983 fueron de 21,399 millones de dólares y aunque tuvieron altibajos durante el sexenio (de 24,196 mdd en 1984 a 16,031 mdd en 1986) en 1988 disminuyeron a 20,657.6 millones de dólares, mientras que las importaciones registraron un aumento de 7,721 millones de dólares en 1983 a 18,903 4 millones de dólares en 1988²⁵.

La política de comercio exterior que se lleva a cabo en el siguiente sexenio, es prácticamente la continuación de los Programas anteriores, dado que se plantea otra vez: a) el fomento a las exportaciones no petroleras, mediante la puesta en marcha de un Programa Financiero y Promocional dirigido por BANCOMEX; b) garantizar el acceso a las

²⁵ FUENTE Informes anuales del Banco de México e INEGI, México, 1989

exportaciones mexicanas a los mercados mundiales, mediante la negociación de acuerdos de libre comercio; c) eliminar las restricciones arancelarias, tratando de reducir los aranceles a un máximo del 10%; d) se vuelve a ordenar el sistema aduanero para facilitar los trámites a los exportadores; e) Se aprueba una nueva *Ley de Comercio Exterior* para fomentar las exportaciones y para defender a las empresas nacionales de prácticas desleales de comercio, misma que si nos detenemos a revisar, tiene diversas fallas, al no permitir resolver eficientemente y a tiempo muchas de las controversias que se generan en la práctica del comercio internacional.

Los resultados finales en cantidades exportadas durante el sexenio del Presidente Salinas de Gortari, fueron para 1989 22,764.9 millones de dólares, logrando un aumento a 60,882.2 millones de dólares en 1994, sin embargo, también las importaciones aumentaron de 24,475.4 a 79,345.9 millones de dólares en 1994²⁶, por lo que la balanza comercial continuó siendo deficitaria. En la actualidad los programas de apoyo al comercio exterior continúan en la misma dirección.

Por otro lado, al analizar los programas dirigidos específicamente a la pequeña y mediana empresa nacional, tenemos que para el período 1991-1994, se implementó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, dentro del cual se reconocía, la siguiente problemática en éste subsector²⁷:

- 1 Escaso apoyo institucional a las empresas más pequeñas.
- 2 Incapacidad para obtener créditos por la falta de garantías y avales. Con operaciones poco atractivas para la banca de primer piso.
3. Excesiva regulación.
- 4 Propensión del empresario al trabajo individual y poco interés por actividades en común

²⁶ FUENTE Informes anuales del Banco de México e INEGI, México, 1995.

²⁷ Solleiro, José Luis y Castañón, Rosario. Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte. en Comercio Exterior, Vol 48, Núm 7, julio de 1998, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, pp 587 y 589

- 5 Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de su limitada organización y gestión.
6. Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
7. Obsolescencia en maquinaria y equipo.
8. Condiciones insuficientes de seguridad e higiene en el trabajo
- 9 Carencia de personal calificado y mínimo interés en implementar programas de capacitación y adiestramiento.
10. Deficiente abasto de insumos debido a su reducida escala de compra.
11. Carencia de estándares de calidad adecuada

Para enfrentar esta problemática se desarrollaron estrategias a seguir, las cuales incluso continuaron siendo prioridad para el gobierno mexicano en el sexenio del Presidente Ernesto Zedillo en su Programa de Política Industrial y Comercio exterior de 1996, y que son las siguientes²⁸:

- a. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
- b. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional.
- c. Fomento de la integración de cadenas productivas.
- d *Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.*
- e. Desregulación económica.
- f Promoción de las exportaciones.
- g Negociaciones comerciales internacionales.
- h Promoción de la competencia.

Los programas más importantes, implementados por diversas instituciones en apoyo a la pequeña y mediana empresa en México, son los siguientes²⁹:

1. NACIONAL FINANCIERA

- Programa de Arrendamiento: tiene como objetivo, apoyar a las empresas para adquirir *maquinaria a través del arrendamiento.*

²⁸ Op Cit pp 589-590

- Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP): tiene por objetivo, destinar créditos para cubrir las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos.
- Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN): tiene por objetivo, otorgar crédito a la pequeña y mediana empresa para modernizarse y desarrollarse tecnológicamente, así como también, apoyar medidas para el *mejoramiento ambiental*.
- Programa de Desarrollo Empresarial: tiene por objetivo, implementar programas de capacitación para fortalecer el perfil gerencial de los pequeños y medianos empresarios
- Programa de Garantías: tiene por objetivo, complementar las garantías que requieren los bancos para realizar inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

2. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

- Programa Compite: tiene por objetivo, realizar análisis de líneas de producción, mediante talleres de 4 o 5 días en las instalaciones de la empresa.
- Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE): tiene por objetivo, brindar consultoría enpecializada y sin costo para la elaboración de diagnóstico de las empresas.
- Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC): tiene por objetivo, *enlazar a las empresas con centros de información y consultores especializados*, para atender su problemática.
- Programa de Desarrollo de Proveedores: tiene por objetivo, vincular a las grandes empresas con proveedores nacionales.
- Programa de Promoción de Desarrollo Regional: tiene por objetivo apoyar agrupamientos industriales para propiciar la explotación de las potencialidades en distintas regiones industriales del país.
- Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología (FUNTEC) tiene por objetivo, ayudar al procesos de sustitución de importaciones, patrocinando y

²² Op Cit p 588

fiananciando estudios, investigaciones y proyectos en las pequeñas y medianas empresas.

3. SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

- Calidad Integral y Modernización (CIMO): tiene por objetivo, apoyar el desarrollo del personal para mejorar la calidad, productividad y competitividad de las empresas mediante capacitación, información y consultoría.

4. CONACYT

- Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC): es un fideicomiso, que tiene por objetivo, impulsar proyectos del sector privado que implique desarrollo o innovación tecnológica
- Fondo para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas (FORCCYTEC) Es un fideicomiso, que tiene por objetivo, apoyar la creación de centros de investigación y desarrollo dentro de las empresas
- Programa de Enlace Academia - Empresa (PREAEM): Promueve la participación conjunta de Universidades y empresas para la realización de proyectos

5. BANCOMEX

- Otorgamiento de créditos a corto, mediano y largo plazo.
- Financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión
- Sistema de información comercial.
- Financiamiento de operaciones de capital de riesgo y,
- Otorgamiento de garantías.

Todos estos servicios que presta BANCOMEX tienen el objetivo de apoyar a las pequeñas y medianas empresas para importar insumos, financiar, promover y difundir sus productos, así como fomentar la capacitación

Frente a todos estos programas de fomento, que tienen la intención de vincular a la pequeña y mediana empresa al comercio exterior, la postura de los pequeños y medianos

empresarios no ha cambiado, dado que la mayoría de los empresarios continúan al margen de los programas, por diversos motivos que van desde la falta de conocimiento de la existencia de los programas o de las propias instituciones, desconocimiento de los trámites y requisitos necesarios para tener acceso a los programas, no contar con la documentación requerida o bien pedir sumas excesivas para proyectos que no tienen claros objetivos o posibilidades.

Estos programas institucionales para promover y extender la política de comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas, no han sido capaces de resolver la problemática que enfrentan éstas, ya que están inmersas en un mercado abierto y globalizado, menos aún se puede pretender que respondan eficiente y competitivamente frente a sus contrapartes en Estados Unidos y Canadá bajo el contexto de un Tratado de Libre Comercio. Los apoyos y políticas de fomento en todas las áreas que lo requieran las pequeñas y medianas empresas, son diametralmente diferentes en México en comparación con Estados Unidos y en Canadá, en estos países, los programas dirigidos hacia las pequeñas y medianas empresas son concretos y funcionales, en México los programas que se han implementado para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, tienen la característica de pretender resolver problemáticas diferentes, con soluciones generales.

CONCLUSIONES

El desarrollo económico del sector industrial y por ende, el de las pequeñas y medianas empresas nacionales, ha sido influido desde su formación por la intervención del Estado en la economía, ejercida ésta directamente a través de la política industrial.

La intervención del Estado mexicano en los asuntos económicos, como en otras partes del mundo después de la crisis de 1929, fue directa y abierta, asumiendo el Estado el papel del actor principal al hacerse cargo monopolícamente de áreas estratégicas. En México, con el establecimiento de la política de sustitución de importaciones se logra impulsar la expansión de las principales ramas industriales del país, pero se desarrollan con características poco convenientes para un futuro, debido a que crecen a través del uso intensivo en mano de obra y no mediante inversión o tecnología, se concentran en cinco zonas del país y no buscan ser más competitivos ni productivos, pues su único objetivo era abastecer el mercado nacional, mismo que tenían cautivo y además, podían adquirir materias primas y mano de obra a bajos costos.

Este contexto de condiciones favorables para el sector industrial, fue aprovechado por muy pocos industriales nacionales para incrementar su inversión en tecnología y poder así aumentar su productividad y competitividad, dado que no era necesario. De ahí que cuando se replantean las políticas económicas y se orienta el desarrollo hacia la apertura económica, se evidencia la baja competitividad de la industria nacional frente a los productos extranjeros, misma que se agudiza dado el proceso de apertura acelerado que propicia exportaciones forzadas y no consolidadas.

Bajo esta nueva tendencia de apertura económica, la intervención del Estado en la economía registra cambios notables, empezando por un adelgazamiento al retirarse de los sectores considerados no estratégicos, se establece una política de disminución del gasto público y se le da énfasis a la reestructuración de la administración pública federal,

finalmente se da fin a la política de protección e incentivos a la industria para mantener solamente una política de regulación. Por primera vez se reconoce la importancia de las pequeñas y medianas empresas, por lo que se elabora el Programa para el Desarrollo integral de la Industria Mediana y Pequeña, mismo que no generó resultados importantes.

Aunque se implementan diversos programas en apoyo al sector industrial, los cuales fueron elaborados para hacer frente al deterioro económico, su carácter inmediatista no ayudó a resolver los problemas. El modelo de desarrollo hacia afuera, comprueba que no es la solución, ni puede ser el motor de modernización de una economía, sino que se requiere de inversión productiva y tecnología para lograrlo. Pese a los estragos que causó la crisis en ese periodo de apertura, el subsector de la pequeña y mediana empresa, no sólo logro subsistir, sino registro crecimientos en número de establecimientos, probablemente por la capacidad de adaptación que demuestran en tiempos de crisis este tipo de empresas.

De la década de los ochenta en adelante, se continúa con la disminución de la intervención del Estado en la economía, las políticas económicas se centran en mantener un balance de las finanzas públicas, disminuir la inflación e incrementar la competitividad a partir de la generación de competencia que causa la apertura comercial y poder así, recuperar el crecimiento.

Bajo este nuevo contexto, los pequeños y mediados empresarios se ven en la necesidad de enfrentar a la competencia internacional en su propio mercado, comprobando que no hay marcha atrás, con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Además se apuesta a la estrategia de apertura comercial, el incremento de las inversiones privadas y extranjeras, la creación de empleos productivos, el acceso a tecnología de punta y el aumento de la productividad y la competitividad del sector industrial, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Como resultado de esta política de desarrollo, el sector industrial disminuye su crecimiento de 5.3% a 0.2% en los años de 1988 a 1994, sin embargo, la pequeña y mediana empresa

registra un crecimiento aparente en número de establecimientos y en personal ocupado, aunque no podemos obtener conclusiones actuales sobre la pequeña y mediana empresa, dado que las estadísticas más recientes son las de los Censos Económicos de 1994 y el siguiente censo se realizará hasta 1999.

Por otro lado, en México no existe una definición única para las pequeñas y medianas empresas, dado que dependiendo de la fuente o institución a la que recurramos, obtendremos una definición diferente, las cuales a su vez integran diferentes variables para definir el tamaño de una empresa, que van desde considerar el número de personal ocupado, las ventas anuales que realicen, el capital contable que posean, etc.

Sin embargo, las estratificaciones que se determinan no siempre son exactas, dado el grado de heterogeneidad que existe entre las empresas, incluso de una misma rama o sector, lo que hace imposible conjuntarlas de manera precisa; y que por tanto las características de una no les pueden ser comunes a todas, aunque tengan la misma actividad económica, pueden ser diferentes en capacidad de maquinaria y equipo instalado, calidad del producto final, organización, salarios o cantidad y calidad de recursos humanos

Así, encontramos que en México existen tres clases de pequeñas y medianas empresas, las primeras: son las que venden sólo en el mercado nacional y que han logrado subsistir aún con sus problemas estructurales a costa de aumentar los precios en sus productos, aún cuando estos aumentos no han podido ir a la par con el aumento de la inflación y por tanto han visto reducidas sus ganancias. Las segundas: que han logrado dar un pequeño salto tecnológico y se han vinculado a las grandes empresas para proveerles insumos. Las terceras: el grupo más reducido de empresas que han logrado llegar con sus productos al mercado internacional, ya sea exportándolos directamente, o bien, siendo proveedores de productos intermedios para la gran empresa exportadora

Aunque resulta arriesgado afirmar que todas las pequeñas y medianas empresas tienen características similares, podemos identificar algunas que poseen la mayoría, entre las cuales encontramos las siguientes:

- a. Tienen una gran capacidad de adaptación ante las condiciones variables del mercado, dado que pueden flexibilizar la cantidad de producción o las características del producto.
- b. Generalmente, el dueño de la empresa participa directamente en la dirección, producción y venta de los productos.
- c. Son las captadoras y generadoras junto con la microempresa de más de la tercera parte del empleo nacional del sector, aunque no representen en número la mayoría de los establecimientos, aunque agregando el número de establecimientos micro, alcanza la mayoría
- d. Están concentrados en su mayoría en las siguientes zonas: Distrito Federal primero, y consecutivamente después en el Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Guanajuato
- e. Las pequeñas y medianas empresas nacionales, no tienen la capacidad de planear a largo plazo inversiones o innovaciones tecnológicas, dado que es prioridad para ellas la subsistencia. Así como también, tienen poco acceso a la información y a los foros en asociaciones industriales o ferias para dar a conocer sus productos.
- f. Están concentradas en ramas industriales tradicionales como la textil, imprenta, editoriales, productos alimenticios, calzado, prendas de vestir, muebles no metálicos, productos de cuero, madera y corcho, mismas que no requieren en sus procesos productivos equipo o tecnología sofisticada; contribuyendo a la oferta manufacturera en estas ramas con más del 55%, más sin embargo, en las actividades en donde se requiere una mayor inversión en maquinaria y desarrollo tecnológico, participan con menos del 20%.

Las pequeñas y medianas empresas pueden ser una forma viable para extender el proceso de desarrollo a otras partes del país, dado que no requieren de mucha infraestructura para funcionar como la gran empresa. A su vez, contribuyen, en mayor medida que la grande, a la distribución del ingreso, dado que la mayoría de los insumos que consumen son de

origen nacional, lo que causa un efecto multiplicador o efecto de arrastre hacia atrás del proceso productivo, y por último, las pequeñas y medianas empresas son las proveedoras de personal capacitado para la gran empresa, dado que la mayoría de los trabajadores en México, primero adquieren capacitación y experiencia en la pequeñas y medianas empresa, para poder tener acceso posteriormente a un mejor empleo y sueldo en la gran empresa.

Son pocos los esfuerzos que se han realizado para vincular a las pequeñas y medianas empresas con la gran empresa, y poder con ello, como en otras partes del mundo, expandir el proceso de desarrollo, así como también, conformar una economía menos vulnerable, al contar con pequeñas y medianas empresas consolidadas y eficientes proveedoras de partes y componentes para las grandes empresas.

De lo anterior se concluye que las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel importante en el presente de la economía nacional y que constituyen una probabilidad de desarrollo viable para el futuro económico del país. Desafortunadamente, las pequeñas y medianas empresas no han sido consideradas lo suficientemente importantes, para brindarles mayores apoyos y ayudarles de forma especial, a resolver la problemática que padecen, entre las cuales está:

- a Hacer frente a leyes, reglamentos, procedimientos administrativos que le imponen diversas instituciones, sin contar con los recursos humanos, tecnológicos y financieros adecuados.
- b Falta de poder de negociación, tanto con sus clientes, como con sus proveedores.
- c. Dificultades para contratar y conservar mano de obra calificada.
- d. Insuficiente estructura administrativa, que les impide participar en organismos privados o acceder a instituciones para adquirir asistencia técnica y poder así, mejorar su proceso productivo.
- e Escasez de créditos y exceso de condiciones de garantías, que los pequeños y medianos empresarios no pueden cubrir y,
- f Falta de recursos humanos, materiales y económicos para implementar sistemas de control de calidad eficientes.

La cultura empresarial, sobre todo la de los pequeños y medianos empresarios, se ha visto influenciada de manera negativa por el entorno, por lo que a veces los empresarios tienen actitudes poco favorables para su desarrollo, como lo es por ejemplo, la falta de visión de los efectos positivos de capacitar a sus trabajadores o brindar buenas condiciones de seguridad e higiene en las empresas. Los pequeños y medianos empresarios no tienen una visión global de los alcances que pueden lograr, por la falta de espíritu emprendedor y cultura empresarial.

Es de vital importancia que los pequeños y medianos empresarios asimilen la influencia que está ejerciendo el fenómeno de la globalización en nuestro país, en especial, en el cambio del papel del Estado en la economía y de los problemas o ventajas que esto les puede causar, dado que al establecer el Estado mexicano nuevas formas de relaciones comerciales, políticas, financieras, sociales o culturales con el exterior, necesariamente también serán diferentes las relaciones que establezca internamente con los demás agentes económicos

El Estado mexicano hoy en día, se encuentra en una nueva realidad mundial contextualizada por la globalización, por lo que se vio en la necesidad de redefinirse para asumir nuevas formas, prácticas y estructuras políticas, económicas, sociales y jurídicas para poder participar en mejores términos en el escenario internacional

Así como en décadas pasadas, el Estado asumió el papel del actor principal, bajo condiciones internas y externas favorables, ahora a las puertas del nuevo siglo, se plantean formas diferentes de interacción internacional, y que para formar parte de esa nueva realidad, se requiere de un Estado renovado y acorde a las nuevas tendencias mundiales, por lo que encontramos, que enmarcar a la reforma del Estado mexicano dentro de las premisas que propone la teoría neoinstitucionalista, aportaría una visión innovadora y *objetiva de la redefinición del papel del Estado en la economía.*

Acorde con los lineamientos neoinstitucionalista, la reforma del Estado mexicano que se dio a partir de los años ochenta, pretende lograr un Estado y unas instituciones más enfocadas a servir como agente coordinador entre los individuos, que como un agente económico activo en el mercado, tratando de reformar estructuras básicas internas en las instituciones para poder funcionar eficientemente, sin dejar de lado a la política social.

Si establecemos una comparación entre las premisas teóricas que propone el neoinstitucionalismo y la reforma estructural que llevó a cabo el Estado mexicano en los años ochenta y noventa, podemos encontrar una gran relación, dado que como lo postula el neoinstitucionalismo, el Estado mexicano disminuyó considerablemente su intervención en la economía, a través de la privatización de numerosas empresas públicas y paraestatales que tenía en casi todos los sectores de la economía, intentando hacer más eficientes sus funciones como coordinador y administrador, sin dejar de atender la política social; también se modificó el sistema jurídico para fortalecer a las instituciones y crear un ambiente más propicio para la participación del sector privado.

El Estado dio especial énfasis a los cambios en tres áreas, la reforma administrativa, la transformación del sistema financiero y el replanteamiento de la política de comercio exterior. En cuanto a la reforma administrativa se refiere, el Estado implementó programas para crear estructuras diferentes en las instituciones, con la finalidad de hacerlas más eficientes, evitar en la medida de lo posible la centralización, el proceso de trámites engorrosos, la disminución del tiempo de respuesta, la duplicidad de funciones y la corrupción. De 1982 a 1994 se llevaron a cabo campañas de renovación moral y simplificación administrativa, que incluyeron programas de capacitación para los servidores públicos de identidad institucional y eficiencia en la atención al ciudadano; los resultados fueron escasos, dado que los empresarios, todavía hoy en día, deben enfrentar un sin número de trámites ante diversas instituciones, con procesos complicados y engorrosos, que desalienta el espíritu emprendedor, sobre todo de los pequeños y medianos empresarios, que en su mayoría no cuentan con personal capaz de resolver éstos problemas, por lo que deben hacerlo ellos mismos o bien contratar consultores externos, lo que les

representa un gasto que muchas veces no pueden cubrir, siendo la solución más fácil, permanecer a través del soborno a los inspectores, o bien integrarse a la economía informal, como lo han hecho ya muchas microempresas.

El sistema financiero nacional se vió en la necesidad de flexibilizarse y modernizarse, emprendiendo cambios en cinco aspectos importantes: liberalización financiera, innovación financiera, reformas a la legislación financiera, reprivatización de los bancos comerciales y cambio en la forma de financiamiento del déficit gubernamental. Al evaluar los efectos que tuvieron dichas reformas sobre las pequeñas y medianas empresas, observamos que hubo beneficios directos, por un lado, tuvieron acceso a servicios más eficientes y novedosos que les facilitaron las transacciones comerciales, así como también sus inversiones, y por otro lado, se logró que los apoyos que se otorgaban, a través de la banca de desarrollo, a las empresas paraestatales, se trasladaran a las pequeñas y medianas empresas, sin embargo, los esfuerzos realizados para apoyar a las pequeñas y medianas *empresas nacionales, continúan siendo deficientes tanto en cantidad como en calidad.*

El gobierno implementó programas dirigidos a ayudar el proceso de vinculación al mercado internacional a las pequeñas y medianas industrias y en general para todo el sector, pero estos programas, tuvieron como principal característica ser demasiado genéricos, lo que propició que sus resultados, no fueran los esperados. Hoy por hoy, la mayoría de los pequeños y medianos empresarios continúan al margen de los programas y apoyos que brindan diversas instituciones, por motivos que van desde, la falta de conocimiento de la existencia de los mismos o por desconocimiento de los trámites y requisitos necesarios para poder tener acceso ellos.

Por lo que, pese a la existencia de programas y numerosas instituciones que tienen como finalidad promover y vincular a las pequeñas y medianas empresas con el mercado internacional, podemos decir que no se está haciendo ni lo suficiente, ni lo necesario para ayudar este subsector tan importante de nuestra economía a enfrentar un mercado abierto y globalizado.

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, Jorge, Alberto Aziz y Jaime Tamayo (Coordinadores): "El nuevo Estado mexicano", México, Nueva Imagen, 1994.
- ALVAREZ Mosso, Lucia y Ma. Luisa González Marín: "Industria y clase obrera en México", México, Quinto Sol, 1987.
- ARRIOLA Woog, Carlos: "Los empresarios y el Estado: 1970 - 1982", México, Miguel Angel Porrúa, 1988.
- ASPE Armella, Pedro: "El camino mexicano de la transformación económica", México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- AYALA Espino, José: "Mercado, Elección Pública e Instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado", México, Miguel Angel Porrúa, 1996
- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR: "Experiencias de desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas" en: Revista de Comercio Exterior, Vol. 43, Núm 6, junio de 1993, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1993.
- CORDERA, Rolando y Carlos Tello: "México. la disputa por la nación, perspectivas y opciones de desarrollo". México, Siglo XXI 12ª. Ed., 1995.
- CHANG, Ha-Joon: "El papel del Estado en la economía", México, Ariel Sociedad Económica, 1996.
- ESPINOSA Villareal, Oscar. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- FUENTES, Mario Luis y Jorge Lumbreras: " La reforma del Estado mexicano en los nuevos escenarios internacionales", México, Diana, 1996
- GARCIA DE LEON Campero, Salvador. " La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad", México, Diana, 1993.
- GUILLEN Romo, Arturo: "Planificación económica a la mexicana", México, Nuestro tiempo, 2ª. Ed., 1976.
- HERNANDEZ Rodríguez, Rogelio: "Empresarios, Banca y Estado: el conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976 - 1982", México, Miguel Angel Porrúa, 1988.

- HUERTA G., Arturo: "Economía mexicana más allá del milagro", México, Diana, 1991.
- HUERTA Moreno, Guadalupe y Luis Kato Maldonado: "Opciones de cambio tecnológico para la micro, pequeña y mediana industria nacional" en: *Perspectivas de la empresa y la economía mexicana*, México, UAM Azcapotzalco, 1995.
- IANNI, Octavio: "Teorías de la globalización", México, Siglo XXI, 3ª. Ed., 1998.
- JARILLO, José Carlos y Jon Martínez Echezarraga: "Estrategia internacional, más allá de la exportación", México, Mc Graw Hill, 1991.
- JEANNOT, Fernando, Raúl Conde H. y Fernando Sancen C.: "Estudios sobre economía y Estado: Identidad, regulación integración y regímenes productivos", México, Fondo de Cultura Económica, 1988
- LEAL, Juan Felipe. "México: Estado, burocracia y sindicatos", México, El Caballito, 1957.
- LLANO Cifuentes, Carlos. " El nuevo empresario en México", México, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- MAYDON Garza, Marín: "La banca de fomento en México", México, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- MENDEZ, José Luis: "¿Del Estado propietario al Estado promotor? La política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México, 1988-1994", en: *Foro Internacional*, Vol. XXXVI, No. 1-2, México, El Colegio de México, 1996.
- MENDEZ Morales, José Silvestre: "Problemas económicos de México", México, Mc. Graw Hill, 3ra. Ed., 1997.
- MILLAN, René: "Los empresarios ante el Estado y la sociedad", México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1988.
- OCDE: "Estudios Económicos de la OCDE: México", Francia, OCDE, 1992.
- OHMAE, Kenichi. "El mundo sin fronteras", México, Mc. Graw Hill, 1991
- REBOLLEDO, Juan. "La reforma del Estado en México, una visión de la modernización de México", México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- SOLLEIRO, José Luis y Rosario Castañón. "Política industrial y tecnológica para las pequeñas y medianas empresas en América del Norte", *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm 7, julio de 1998, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1998.

- SPENCER Hull, Galen: “Guía para la pequeña empresa: tendencias en una economía global”, México, Gernika, 1986.
- TURNER Barragán, Emerto H., Guillermo Vargas Uribe y Alfredo Sánchez Daza (Coordinadores): “México en los noventa”, México, U.A.M. Azcapotzalco, 1994.
- URQUIDI L., Víctor (Coordinador). “México en la globalización, condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo: Informe de la sección mexicana del Club de Roma”, México, Fondo de Cultura Económica, 1997.

FUENTES ESTADISTICAS

- BANCO DE MEXICO: “Informes anuales del Banco de México e INEGI”, México, Banco de México, 1989.
- BANCO DE MEXICO: “Informe anual”, México, Banco de México, 1992.
- BANCO DE MEXICO: “Informe s anuales del Banco de México e INEGI”, México, Banco de México, 1995.
- CANACINTRA: “Establecimientos industriales por división manufacturera”, México, Dirección de Estudios Económicos y Políticos, 1990.
- INEGI: “Estadísticas históricas de México”, Tomo I, México, S.P.P.-INEGI, 1985.
- INEGI: “Censos Económicos 1994 (Resultado Oportunos)”, México, INEGI, 1995.
- NACIONAL FINANCIERA: “La economía mexicana en cifras 1972”, México, Nacional Financiera, 1974.
- NACIONAL FINANCIERA: “La economía mexicana en cifras 1992”, México, Nacional Financiera, 1992.
- NACIONAL FINANCIERA: “La economía mexicana en cifras 1995”, México, Nacional Financiera, 1995.
- NACIONAL FINANCIERA: “Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México”, México, Nacional Financiera, 1992.
- NACIONAL FINANCIERA-S H C P: “La industria pequeña y mediana en México”, México, Nacional Financiera, 1983.
- SECOFI: “La industria mexicana por escala productiva”, Mexico, SECOFI, 1988