

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**



FACULTAD DE ECONOMIA

**EL FOMENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA MUEBLERA EN MEXICO, 1993-1998**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

CARLOS ORTEGA CASTAÑEDA

DIRECTORA DE TESIS: MAESTRA IRMA PORTOS PEREZ



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CD. UNIVERSITARIA

OCTUBRE DEL 2002



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.

Paginación Discontinua

Gracias por confiar en mí

**Al único héroe que tengo: mi padre (Jonás Millán Gómez)
A la mujer que más quiero: mi madre (Aurora Castañeda Bonilla)
Y sobre todo al mejor amigo que he tenido y el cuál a estado
siempre conmigo (Dios)**

**También una dedicatoria
especial a mi profesora
Irma Portos Pérez por apoyarme siempre.**

Índice de Contenido

Introducción	I
Capítulo 1 La economía mexicana y la industria pequeña y mediana a partir de 1982	1
1.1 - Panorama de la economía mexicana en la industria	1
1.2 - La economía y la industria pequeña y mediana en México	10
Capítulo 2 El fomento de la pequeña y mediana empresa en México durante el periodo 1982 - 1998	19
2.1 - El fomento de la pequeña y mediana empresa en México	19
2.2 - El papel de la Banca de Desarrollo en el fomento de la pequeña y mediana empresa en México	28
2.3 - El fomento de la pequeña y mediana empresa manufacturera en México y su relación con la industria del mueble	41
Capítulo 3 Principales características de la micro, pequeña y mediana empresa y la industria del mueble en México en el periodo de 1989 - 1998	50
3.1 - Estratificación	50
3.2 - Empleo	53
3.2 - Números de establecimientos	55
3.3 - Participación en el sector comercio	56
3.4 - Participación en el sector industria	58
3.5 - Participación en el sector servicios	59
Capítulo 4 El desarrollo de la industria del mueble en México 1993 - 1998	61
4.1 - Origen de la industria del mueble	61
4.2 - Situación de la industria mueblera en México	63
4.3 - Producción de la industria mueblera en México	68
4.4 - Principales características de la pequeña y mediana empresa mueblera en México	72
Conclusiones	86
Bibliografía	92

Introducción

El presente trabajo analiza diversas características de la pequeña y mediana empresa del sector manufacturero del mueble y en forma importante la relación que tiene el Estado en los instrumentos de fomento dentro de la política de desarrollo empresarial con el fin de revertir los problemas de las PyMes en las dos últimas décadas.

A partir de los primeros años de la década de los ochenta la economía mexicana abandona el proceso de industrialización basado en el modelo de Sustitución de Importaciones (ISI), caracterizado por una significativa protección comercial e intensa intervención gubernamental. Este modelo había llegado a su agotamiento y la industria enfrentó sus problemas de competitividad.

El esquema de política tiene un viraje hacia la apertura que afecta a la industria pero singularmente a las PyMes que tuvo un proceso de integración más lento y causó la quiebra de muchas empresas.

El retraso en el desarrollo de la industria originó el reestructuramiento de nuevos mecanismos de intervención del Estado en el control de la pequeña y mediana empresa y de las políticas de apertura comercial en el periodo de 1982 a 1998.

El impacto de los factores que operaron en la manufactura estuvo determinado por una serie de reformas impulsadas por el gobierno en los últimos quince años. El énfasis de esas políticas se centró en los campos del comercio exterior, los tratados comerciales y la desregulación de la inversión extranjera y de los mercados del país, como fuerzas impulsoras de la reordenación industrial para superar las distorsiones provocadas por el proteccionismo y la intervención estatal en la economía.

Los antecedentes muestran el entorno en el cual la pequeña y mediana empresa en México desarrollaba su crecimiento, debido a la serie de políticas de fomento durante el periodo de apertura (1982 –1998), y en el que mi tema parte como marco histórico para poder dar paso al estudio del sector manufacturero y en particular de la industria del mueble, presentado en los dos primeros capítulos de mi tesis.

El tercer capítulo muestra las principales características de las PyMes en México y la relación de la industria del mueble respecto al sector industrial, de comercio y servicios, tomado como parte del estudio de la evolución de la industria durante el periodo de 1989 a 1998.

El objetivo general parte de estos primeros tres capítulos, los cuales dan a conocer el marco de las políticas de fomento en el desarrollo y crecimiento de la pequeña y mediana empresa mueblera en México en el periodo de 1993 a 1998.

Los cambios en la importancia relativa de los sectores que operan en las reformas económicas han significado un crecimiento para algunas PyMes, en general esos cambios no pueden interpretarse como resultado de un proceso económico positivo. Los avances más importantes en los pequeños establecimientos y, en parte, en los medianos se producen en sectores industriales tradicionales y de menor productividad como el sector mueblero.

De esto se desprende una serie de objetivos particulares que muestran el cambio estructural del sector manufacturero mexicano desde que se inicio la estrategia de la liberalización y de los cuales marca el desarrollo de la economía mexicana en las dos últimas décadas:

- 1) Presentar un estudio sintetizado de la economía mexicana en los años noventa que reafirme la política que se ha venido dando.
- 2) Conocer cual ha sido el fomento otorgado a la pequeña y mediana empresa en México, durante los años de 1993 a 1998.
- 3) Evaluar el alcance de la industria del mueble en México en el periodo de 1993 a 1998.
- 4) Conocer las características más importantes del sector mueblero.

Desde esta perspectiva, esta investigación muestra una referencia histórica de la evolución de la industria en México y del cambio de las PyMes durante la década de los ochenta y noventa, siendo el objetivo principal la trayectoria de la industria en el sector manufacturero y en particular del mueble.

A partir de los últimos años del 2000, el interés de parte de las instituciones públicas hacia el fomento del sector manufacturero y en particular de la industria del mueble fue más enfocado a programas de corto plazo que a políticas de largo plazo, debido al constante crecimiento que presenta ese mercado y a la posibilidad a futuro de expansión de esta industria.

El grado de participación de las empresas muebleras a través de las distintas características ya sea en la producción, el empleo, el tamaño de la empresa, etc. y también a la creación de nuevos instrumentos que permitan dar a los productores del mueble un dinamismo del mercado. Mediante ello pretender coadyuvar a los productores, proveedores y distribuidores en general al desarrollo de la competitividad y crecimiento en el ámbito nacional e internacional.

El fomento en general de la pequeña y mediana empresa mueblera en México se debe de dar basado en acuerdos más específicos que den la pauta para un desarrollo del sector, en el que tal vez, no sea considerado como de los principales pero que puedan ser mediante programas más específicos el generador de una mayor aportación a la producción total del sector manufacturero y al fomento hacia la exportación.

Un paso importante es el señalamiento de los Estatutos del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que fueron publicados el 23 de mayo de 1995, las cuales mencionan como un objeto a seguir el tratar de estudiar y coordinar la instrumentación de las medidas de apoyo para promover la competitividad de la pequeña y mediana empresa, así como promover los mecanismos para que reciban asesoría especializada. Lo anterior, da pauta para el seguimiento que se ha tenido con el estudio que se presenta hacia el sector industrial y empresarial en México desde 1993 hasta 1998 y la relación con los objetivos planteados enfocados a evaluar el alcance de la industria del mueble en México en el periodo señalado.

No obstante, que debido a estas características se pretende demostrar como hipótesis general que el crecimiento que ha tenido la pequeña y mediana empresa mueblera en México durante 1993 a 1998, se ha originado debido a la creciente participación de las instituciones públicas más que de las privadas en el fomento de programas dedicados al apoyo de las PyMes en el sector manufacturero.

El tratar de estudiar la industria del mueble se debe en primer lugar a un interés particular de demostrar que otras industrias del sector manufacturero son capaces de ser competitivas y tener una mayor participación en el PIB manufacturero. Esto mediante programas más específicos que puedan impulsar no sólo la industria en el ámbito nacional sino también en el ámbito internacional, provocando el entusiasmo a invertir y particularmente a crear una mayor base de pequeños y

medianos establecimientos para el fomento del empleo y la competencia sana en el mercado.

Las industrias de muebles han mostrado un gran interés no solo a nivel regional, sino también a nivel nacional e internacional, donde México ha sido un proveedor tradicional de muebles en el mercado norteamericano, registrando tasas de incremento de exportación arriba del 25% en los últimos tres años. De acuerdo con datos proporcionados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, en 1998 nuestro país ocupó el tercer lugar como proveedor, después de China y Canadá con un valor de exportación de \$ 2.238 millones de dólares.

Por tanto, al final se trató de explicar que tanto ha podido desarrollarse la industria mueblera en los últimos cinco años (1993-1998), debido a la incipiente participación que se ha tenido en la producción total y en el desarrollo del sector constituida por pequeñas y medianas empresas, siendo el fomento y la creación de nuevas vías de comercialización y producción en el ámbito nacional e internacional las que han podido dar la pauta a la creciente producción en la industria del mueble y que lo trato de mostrar en el último capítulo.

La tesis consta de cuatro capítulos. El primer capítulo presenta el entorno en el cual la economía mexicana se desarrollaba, debido a la transición que sufrió la política mexicana en los años ochenta y noventa. En el segundo capítulo se mostró la política que se pretendió alentar en base a los diferentes programas hacia el fomento de la pequeña y mediana empresa en el sector manufacturero y

de la industria mueblera, para después presentar un tercer capítulo la visión general de la industria pequeña y mediana y sus principales características durante el periodo de 1989 a 1998, finalizando en un cuarto capítulo con la relación de la pequeña y mediana empresa del mueble en la producción y su aportación hacia la productividad de esa industria en México.

Capítulo 1 La economía mexicana y la industria pequeña y mediana a partir de 1982

1.1 Panorama de la economía mexicana en la industria

Las condiciones y las políticas macroeconómicas de los años ochenta y la serie de reformas en las reglas económicas impulsadas en los últimos años han dado lugar a la modificación de varias de las más importantes relaciones de comportamiento que caracterizaron a la economía del país hasta principios de decenio pasado. Entre las más importantes, destaca la modificación de la manera en que la industria mexicana se inserta en el escenario mundial.

En un proceso no exento de dificultades y costos, sociales y privados, la industria mexicana deja de ser una industria aislada de las corrientes del comercio mundial, debido a un vasto conjunto de regulaciones y medidas proteccionistas, para convertirse en una industria abierta a la competencia externa.

"La liberalización económica de México, adoptada desde principios de los años ochenta y que alcanza una etapa decisiva para finales de 1987, ha estado activa por más de nueve años. La apertura provocó que los factores productivos y financieros tuvieran una inestabilidad en el país, la cual condujo a severas crisis recurrentes y a la falta de estabilidad de la economía".¹

¹ Enrique Dussel Peters, (1997). *La Economía de la Polarización*. México, Editorial Jus, pag. 177.
Fernando Clavijo y José I. Casar, (1994). *La Industria Mexicana en el Mercado Mundial*. México, Editorial Fondo de Cultura Económica, Pp.387.

"Como resultado, el periodo de apertura comercial gradual resultó extremadamente insustentable. Por un lado, las principales metas del Plan Nacional de Desarrollo no fueron alcanzadas: la inflación se elevó al 106% y la 159% en 1986 y 1987, mientras que el déficit financiero comenzó alcanzar los mismos niveles de 1982. Por otra parte, el superávit comercial comenzó a declinar a partir de 1985, especialmente debido a que el dinamismo de las exportaciones habían declinado desde 1985, y el servicio de la deuda permaneció alto".²

Los altos precios del petróleo y el abundante financiamiento externo. Los flujos de crédito externo sufrieron una severa restricción, a la vez que las tasas de interés foráneas se elevaron considerablemente. Al mismo tiempo, los precios internacionales del petróleo descendieron drásticamente, reduciendo los ingresos gubernamentales y la disponibilidad de divisas.

Las finanzas públicas se encontraban en una posición muy frágil a causa del elevado déficit fiscal (14.1% como porción del PIB) y la enorme carga del servicio de la deuda externa (12.6 mil millones de dólares); durante el periodo de 1988-1994, la deuda creció aceleradamente debido principalmente a la creciente necesidad de financiar el déficit en cuenta corriente, los ingresos externos dependían en gran medida del petróleo (74% de los ingresos totales de bienes), el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos registraba magnitudes elevadas (16 mil millones de dólares, equivalente al 6.8% del PIB). La percepción de la

² Enrique Dussel, *Op. Cit.*, pág. 154
Lilia Domínguez y Flor Brown, "La Estructura Mundial Mexicana en un Contexto de Apertura Comercial", *Investigación Económica*, vol. LVII 222, octubre-diciembre de 1997, Pp. 73-103

inestabilidad de esta situación, por parte de los agentes privados, desencadenó una importante fuga de capitales.

"La deuda externa total incluyendo la deuda interna en manos de extranjeros, se incrementó de 99.2 mil millones de dólares en 1988 a más de 160 mil millones en 1995 y los pagos del servicio de la deuda ascendieron a un monto acumulado de 107.5 mil millones de dólares en el periodo de 1988-1993".³

El país se enfrentó, en un plazo muy corto, a la necesidad de ajustar la economía a las severas restricciones financieras externas y la necesidad de adoptar medidas de más largo alcance para reordenar la estructura productiva con objeto de encauzar la trayectoria de crecimiento.

A partir de 1982 se instrumentaron una serie de medidas de política económica y de reformas estructurales que fueron reorganizando una nueva estrategia de crecimiento económico. Los rasgos más sobresalientes de la nueva política, así como la evolución de algunas variables macroeconómicas relevantes, se mencionan a continuación con el fin de dar un panorama de la economía mexicana.

³ Enrique Dussel, Op. Cit., pág. 169
CEPAL, (1997), "Análisis y Proyección de la Economía Mexicana", México, vol. II, núm. 2.
Datos tomados del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

a) La drástica contracción del gasto interno, junto con el control del tipo de cambio y de las importaciones, contribuyó a revertir el elevado déficit de la balanza de pagos. En 1983 ya había realizado el ajuste del sector externo, generándose un superávit de cuenta corriente de 5.4 mil millones de dólares, que contrastó con el déficit de 16 mil millones de apenas 1981 (Oportunidades de Negocios, INEGI). En gran medida, el peso de ajuste recayó en la contracción de las importaciones, ya que las exportaciones no petroleras reaccionaron inicialmente con lentitud.

b) Las restricciones del gasto público, aunadas a los efectos de la devaluación y al adverso entorno económico, determinaron una acentuada contracción de la inversión privada y de la actividad económica en general. Entre 1982 y 1987 el PIB creció solo 0.8% en promedio; en términos por habitante el producto retrocedió 2.3% por año. Sólo a partir de 1989 se comenzó a revertir esa tendencia.

c) Las sucesivas devaluaciones cambiarias contribuyeron a desatar un proceso inflacionario que alcanzó cifras de 159% en 1987. El proceso tuvo repercusiones importantes al distorsionar las relaciones de precios y su papel en la asignación de recursos económico. A partir de 1988, la política antiinflacionaria adquirió prioridad en los objetivos de política económica, y se apoyó en un conjunto de medidas organizadas entorno al Pacto para la Estabilidad Económica (PECE), de la que participaron distintos agentes económicos. Los principales instrumentos de política económica se conjuntaron para apoyar la estabilización de precios, destacando los fiscales, monetarios, cambiarios, comerciales y la política de

ingresos".⁴ El programa fue exitoso ya que se logró reducir sustancialmente la inflación; hacia 1993 prácticamente se había controlado al registrar una tasa de 10%.

d) A partir de 1993, tanto el salario mínimo como las remuneraciones medias manufactureras iniciaron una pronunciada trayectoria descendente. En 1988 el salario mínimo llegó a representar el 53% del nivel alcanzado en 1981. Estas últimas, iniciaron una recuperación a partir de 1988, de tal forma que en 1992. Los salarios mínimos, por su parte, continuaron contrayéndose, hasta llegar a representar sólo el 39% del valor real registrado en 1982. Para 1994 el salario mínimo correspondió al 38.8% respecto de 1980.

e) La política monetaria adquirió una gran importancia en el proceso de ajuste y estabilización. Durante el periodo de 1982-1987 predominaron las restricciones crediticias, lo cual produjo una escasez de financiamiento para el sector privado a la par de altas tasas de interés. Más tarde, en la etapa de control de proceso inflacionarios (1988-1993), el carácter restrictivo de la política monetaria junto con la liberalización de los mercados financieros, determinó una alza sustancial de las tasas de intereses reales.

f) La política comercial constituyó uno de los elementos más relevantes del diseño de la nueva estrategia. A partir de 1985 se comenzaron a eliminar los permisos de

⁴ Banco de México, (1996). Exposiciones sobre Política Monetaria para 1996. México. Pp. 148.

importaciones de tal manera que para 1990 incluyeron sólo al 18% del valor de las compras en el exterior, frente al 100% que regía a fines de 1982 luego de estallar la crisis económicas.

g) "La protección arancelaria se redujo de un nivel máximo del 100% vigente en 1982, al 20% en 1990, con una media ponderada que descendió de 27 a 13% en 1990. El proceso de apertura de la economía se presentó en una primera instancia con el ingreso del país al GATT en 1986 y, años más tarde, con la participación de México en el TLC".⁵ La liberalización comercial, que se había iniciado gradualmente en años anteriores, se aceleró a partir de 1988 en el marco del PECE. Sus objetivos eran, por un lado, buscar su contribución al control de la inflación, por otro, fue instrumento para introducir una mayor eficiencia en el aparato productivo, mediante la apertura a las mercancías competitivas del exterior.

Al avance del proceso de apertura, se siguió con el dismantelamiento de la política industrial. Se fueron eliminando los instrumentos tradicionales de fomento industrial: incentivos fiscales y estímulos vinculados a metas de contenido nacional y de exportaciones. La reforma comercial introdujo una profunda transformación estructural en el sector industrial.

⁵ Ten Kate, Adrán y F. de Maleo. (1985). "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México". Comercio Exterior, vol 39, núm 6., Pp 497-511.

Por otra parte, se transformó la estructura del sector exportador. Las ventas petroleras pasaron de significar el 74% del total de exportaciones en 1982 a solo el 27% en solo 1993. Simultáneamente, las exportaciones no petroleras principalmente de manufacturas, adquirieron un dinamismo sobresaliente. En efecto, bajo la influencia de la fuerte subvaluación cambiaria el valor de las exportaciones no petroleras se triplicó entre 1982 y 1988. Posteriormente, pese a la revalorización del tipo de cambio real, conservaron una tasa de crecimiento del 8% en promedio por año.

Durante este periodo se dio una activa política de privatización de empresas estatales. En 1982 el Estado era propietario de más de mil empresas, a mediados de 1991 solo contaba con doscientos sesenta y nueve, como resultado de las ventas, clausuras, fusiones y transferencias a gobiernos estatales y regionales.

La apertura comercial acompañada por reformas en la política económica implementada con la intención de proporcionar la libre interacción de las fuerzas del mercado disminuyendo la intervención económica del Estado.

Como consecuencia de este proceso, la economía mexicana rápidamente ha ganado gran peso en el comercio mundial y ahora es una potencia exportadora de manufacturas. Por ejemplo, entre 1990 y 1994 las exportaciones no petroleras mexicanas fueron las que crecieron un 81% respecto al mundo. Esta evolución destaca aún más al compararla con la que tuvieron vanas superpotencias

comerciales como "Japón (38%), Taiwan (33%), Corea del Sur (48%), Estados Unidos (28%) y Alemania (-6%)".⁶

El comercio exterior mexicano a través de la suma de importaciones y exportaciones de mercancías como proporción del PIB, que paso representar 24% en 1985 a casi 60% en 1998. Por otro lado, la suma de esas dos variables en 1994 fue de \$140,228 millones de dólares y en 1998 llegó a \$242.743 mdd; es decir, hubo un aumento de poco más de 73% tan sólo entre 1994 y 1998 el valor total de las exportaciones de las mercancías creció casi en 93.2% (de \$60.8 mil a \$117.5 mil millones de dólares).

Otro hecho relevante es el cambio drástico que en poco más de quince años ha sufrido la composición de las exportaciones totales de México en virtud de que el petróleo dejó de ser el rubro principal de ingresos por exportaciones.

Durante el periodo de 1981-1983 el petróleo crudo y el gas natural aportaban el 72% de las exportaciones y la manufactura el 19%, en 1998 esta última contribuyó con el 90.2% y el petróleo sólo con el 6.1%. El 3.7% restante correspondió a las exportaciones agropecuarias y extractivas.

⁶ Eduardo Lora, (1999), "Efectos de la Apertura Comercial en la Manufactura Mexicana, 1980-1999", *Investigación Económica*, vol LIX: 230, Octubre-Diciembre, Pp.55-82.

"Durante 1998 se padeció la crisis financiera global más severa desde la década de los treinta y que en consecuencia afectó profundamente la dinámica del comercio y del producto."⁷

Con el fin de enfrentar las consecuencias del adverso entorno internacional la economía mexicana tuvo que modificar su política fiscal entre las que destacan tres recorte al gasto programable y diversas medidas tendientes a incrementar los ingresos o petroleros, que en conjunto permitieron un reajuste en las finanzas públicas equivalente a 0.96 puntos del Producto Interno Bruto estimado en 1998.

Este fortalecimiento de las finanzas públicas, y la política monetaria gradualmente restrictiva adoptada por el Banco de México, permitió absorber los efectos del entorno internacional de una manera menos costosa en términos de crecimiento.

⁷ Nacional Financiera, S.N.C. (1999), Informe de Actividades, México, Pp.62.

1.2 La economía y la industria pequeña y mediana en México

Las medidas de ajuste y estabilización adaptadas en la década de los ochenta, tuvieron distintos impactos sobre las pequeñas y medianas empresas; no sólo fueron diversos sino que incidieron en direcciones opuestas en distinto momento.

Durante el periodo de 1982 a 1987 la economía mexicana sufrió una etapa de severa crisis económica, lo que originó una serie de intensas medidas de ajuste macroeconómico que permitieran estabilizar al país.

En este periodo las pequeñas y medianas empresas resintieron la incidencia de diversos factores adversos. Sin embargo, también hubo ciertas condiciones favorables que conformaron un ambiente moderadamente positivo, debido a esto los negocios pequeños lograron subsistir y aún expandirse moderadamente.

"Entre los principales factores que actuaron de manera desfavorable figuran la débil evolución de la demanda interna, los efectos de ajuste de las finanzas públicas, las restricciones crediticias y la aceleración de la inflación. Se ha señalado que una vigorosa evolución de la demanda interna propicia el buen desempeño de las pequeñas y medianas empresas: un ambiente de crecimiento económico generalizado tiende a estimular la actividad y el surgimiento de las pequeñas empresa".⁸

⁸ Maitta Márquez Jorge, (1991), "Fomento a la Industria mediana y Pequeña en México 1983-1988", Economía Mexicana, num. 9-10, pág. 33.
Esthela Guzmán Garza, (1999), "Desafío del Modelo Económico de México", Comercio Exterior, vol. 49, num. 3, Pp 283-290.

Quizá el mayor impacto para las pequeñas y medianas empresas derivó de las restricciones monetarias que tendieron a racionar el crédito y a elevar las tasas de interés a niveles excepcionalmente altos. Nuevamente fueron las empresas de mayor tamaño, dado su poder de negociación, las que estuvieron en mejores condiciones para acceder al crédito escaso. Las pequeñas empresas fabriles experimentaron mayores dificultades para obtener financiamiento. De su lado, la empresa casera, que usualmente no recurre al crédito comercial, habría percibido indirectamente el encarecimiento del crédito de fuentes informales.

"El entorno económico de las pequeñas y medianas empresas se complicó al desencadenarse el intenso proceso inflacionario. Entre 1983 y 1988 el aumento de los precios promedió 94%, alcanzando un máximo del 150% en 1987. La tasa de inflación fue superior al aumento de los precios de ciertos productos fabricados normalmente por pequeñas empresas, y ello introdujo tensiones en su precaria situación financiera. Dado el ambiente competitivo en el que opera las pequeñas y medianas empresas, ello afectó adversamente su rentabilidad".⁹

El equilibrio de las finanzas públicas habría conllevado ciertas repercusiones sobre la estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas. El aumento de los impuestos indirectos y la revisión de los precios de los energéticos tendieron a elevar los costos de producción de los pequeños y medianos establecimientos, probablemente con mayor repercusión que en los grandes establecimientos.

⁹ Ruiz Durán Clemente, (1993), Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña empresa en México, Mexico, Ed. Nacional Financiera, Pp. 202

El establecimiento de medidas de emergencia tales como los controles de cambio, ante la escasez de divisas, el control de las importaciones y la considerable subvaluación del peso registrado en 1982 y 1988, crearon un entorno de protección debilitado en el mercado interno, generando así condiciones favorables para la expansión de las pequeñas y medianas empresas. Precisamente, entre 1982 y 1987 el peso mantuvo una subvaluación promedio de 45% respecto al dólar, con relación al nivel que mantenía en 1978, encareciendo prácticamente todo tipo de mercaderías importadas. Este hecho, junto con la aplicación de permisos para prácticamente la totalidad de artículos de importación durante los años de la crisis, favoreció el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Tanto las empresas productoras de insumos como las de bienes de capital y de ciertos bienes de consumo, se reafirmaron en el mercado interno luego de la expansión de las importaciones que se registró durante el auge petrolero previo a la crisis (1978-1981).

Por otra parte, la progresiva disminución del salario real incidió de manera favorable sobre la estructura de costos de las pequeñas y medianas empresas. Como ya se indicó, a partir de 1983 tanto el salario mínimo como las remuneraciones se contrajeron marcadamente, alcanzando hacia 1987 una caída acumulada de los costos laborales del 42% para el primero y de 34% para las segundas. Evidentemente, este factor contribuyó a mejorar las condiciones de rentabilidad de aquellas empresas familiares que operaron con la mayor proporción de trabajadores formalmente contratados. Probablemente, el impacto de esta evolución fue menor para los establecimientos caseros que funcionan sobre la

base de trabajo familiar no remunerado o de pocos trabajadores a tiempo completo o parcial.

En este período, las exportaciones no petroleras, especialmente de manufacturas, experimentaron un crecimiento dinámico sustentado en gran medida en la subvaluación cambiaria y en el debilitamiento de la demanda interna. Se estima que el impulso exportador tuvo escasa influencia en integrar las pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora, ya que las exportaciones tendieron a concentrarse en grandes empresas con alta intensidad de capital, principalmente en sectores productores de insumos intermedios y bienes de consumo duradero.

Son diversos los factores que impidieron una mayor injerencia de estas empresas en el comercio exterior; sobresalen la falta de experiencia en las ventas al exterior, la escasez de información y desconocimiento de los canales de comercialización, falta de financiamiento y baja competitividad en materia de calidad y precio. Influyó también en el tenue nexo existente entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas de mayor tamaño.

El marco macroeconómico durante entre 1989 y 1993 la economía registró un crecimiento moderado, revirtiendo de esta manera la influencia de uno de los principales factores que en el período anterior había sido adverso para la actividad de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, nuevos factores incidieron en contra de esta categoría de empresas, destacando especialmente la aceleración de la apertura externa y la apreciación cambiaria.

En efecto, a partir de 1989 se inicio la recuperación del crecimiento económico: el Producto Interno Bruto creció cerca de 3% en promedio anual, lo que vino a reflejarse en el aumento del producto por habitante, y a reanimar los gastos privados de inversión y consumo. Asimismo, el entorno económico mejoró progresivamente al lograrse la estabilización de las finanzas públicas y abatirse la inflación. La renegociación de la deuda externa de 1989, junto con una serie de reformas estructurales adoptadas en el periodo, contribuyó a eliminar gradualmente la restricción de crecimiento impuesta por la disponibilidad de recursos del exterior. Privatización de empresas estatales y la desregulación de numerosas actividades generaron un clima de confianza que atrajo un importante flujo de capitales extranjero, el cual imprimió dinamismo a los mercados financieros domésticos.

El panorama económico general fue más positivo durante 1993, la industria manufacturera, y en especial el subsector de las pequeñas y medianas empresas, pasaron por un difícil proceso de reestructuración, consecuencia de la política de apertura comercial de la política antiinflacionaria y del cambio de los instrumentos de la estrategia de industrialización.

“Quizás uno de los factores que más influyó en el cambio de ambiente económico del sector manufacturero fue la aceleración de apertura comercial. El rápido desmantelamiento de la protección, determinó que a partir de 1988 las importaciones crecieron aceleradamente, muy por arriba del crecimiento de la economía en conjunto. Mientras que el PIB creció 16.2% entre 1988 y 1992, las

importaciones lo hicieron 220%; el valor de las importaciones ascendió de 12.2 mil millones de dólares en 1987 a más de 48 mil millones de dólares en 1992, más del doble del registrado en 1981. En general, la participación de las importaciones de bienes y servicios en la oferta global ascendió a 22.4%, luego que en 1980 había sido de 14.3%." ¹⁰

Las empresas manufactureras de todo tamaño enfrentaron un intenso replanteamiento de los términos de competencia en el mercado. Las tres grandes categorías de importaciones (bienes de consumo, intermedios y de capital), registraron una fuerte expansión, estableciendo una intensa competencia para la producción local. La apertura puso en marcha un proceso de modernización industrial encabezado por las empresas de mayor tamaño, tanto nacionales como transnacionales, a través de la reorganización de los procesos productivos con modernos equipos y redimensionamiento del empleo, dando lugar a una tendencia creciente de la productividad.

Para las pequeñas y medianas empresas la entrada de importaciones de mercancías competitivas implicó un drástico cambio en la producción. El enfrentamiento con mercancías importadas en términos de precio y calidad significó un fuerte choque.

¹⁰

Ruiz Duran Clemente, Op. Cit. . Pp 202
Maunio de María y Campos, (2000), "Una Política Industrial y Fomento Empresarial para la próxima Década",
El Mercado de Valores, num. 10, año LX, Pp. 16-25.

Las dificultades de adaptación de los productores locales fueron particularmente acentuadas para ramas como la de sector maderero y de muebles y la de papel e imprentas, que continuaron experimentando una marcada contracción del nivel de producción.

Ciertos establecimientos caseros padecieron directamente las consecuencias de la apertura comercial. Otros establecimientos caseros orientados a la fabricación de muebles o insumos para la construcción, no sufrieron directamente el impacto de la competencia externa. La competencia en el mercado interno a causa de la reestructuración de las estrategias de crecimiento de empresas locales de mayor tamaño que comenzaron a desplazar a algunos pequeños y medianos establecimientos.

Si el acceso a los insumos importados más baratos y de mejor calidad significó un factor favorable para mejorar el nivel de competitividad de las empresas productoras de bienes finales, otros obstáculos dificultaron su desempeño en el nuevo contexto económico. El sostenimiento del tipo de cambio nominal, como variable estratégica del programa antiinflacionario, significó una progresiva revaluación que hacia 1992 alcanzó una magnitud del 10%, respecto a 1982. La progresiva revaluación del peso no sólo abarató las importaciones competitivas sino que además tornó más difícil el esfuerzo exportador. Aun las pequeñas y medianas empresas fabricantes de insumos sufrieron el impacto de la competencia de productos importados.

"A esta situación cabe sumar las consecuencias del programa antiinflacionario. Si se logró reducir el aumento de precios de casi 159% registrados en 1987 a sólo 12% en 1992, las tasas de interés activas reales, mantuvieron en niveles altos. El alto costo de financiamiento obstaculizó los esfuerzos de adaptación de la industria para enfrentar la competencia en el propio mercado local. Debido a sus limitaciones y obstáculos característicos, las pequeñas y medianas empresas sufrieron directamente esta desventajosa situación. El alto costo del dinero también impactó, la potencial formación de nuevas empresas. Es conocido el hecho de que una situación de rendimientos reales elevados, para los instrumentos de captación de ahorro financiero, tiende a desestimular el surgimiento de pequeñas y medianas empresas, dado el costo de oportunidad de la inversión." ¹¹

El ingreso de México al GATT y el anuncio de la participación de México al TLC consolidaron la estrategia de la apertura externa en el largo plazo. Se eliminaron los subsidios a las exportaciones, sustituyéndose por el acceso de ciertos insumos importados para el cumplimiento de compromisos de exportación. Al tiempo, el programa manufacturero, adquirió gran relevancia en la nueva estrategia, mostrando un gran dinamismo en la década de los ochenta. Al amparo de permisos temporales de importación de materias primas para posterior reexportación, ante el atractivo costo del salano y las ventajas propias de la localización geográfica, este industria adquirió fuerte impulso, sin embargo

¹¹ Alejandro Castañeda S. et. al., (1999). "Apertura y Crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado", Comercio Exterior, vol 49, num. 5, Pp.469-474.

mantuvo prácticamente una nula vinculación con la industria nacional a través de la adquisición de insumos.

"Durante la década de los ochenta y noventa el sector industrial transitó por un intenso proceso de ajuste y adaptación a nuevas condiciones internas y externas. Dadas las características tradicionales de las pequeñas y medianas empresas, es probable que haya resultado más afectado por los factores adversos derivados de la transformación de la economía mexicana y presente las mayores desventajas para adaptarse al nuevo ambiente macroeconómico. Las dificultades macroeconómicas de los ochenta y noventa impactaron de manera desigual a los negocios pequeños, dando lugar a una mayor heterogeneidad de su composición".¹²

Conviene destacar que el marco de política económica definido desde 1982 a 1998 (junto con la aplicación de reformas económicas), han tenido mucho que ver con este desempeño. En este sentido, es posible considerar que la política económica, en no pocas esferas y ocasiones, ha actuado en contra de las variables de oferta de la industria manufacturera por varias vías. Por un lado, la política monetaria (contractiva) y cambiaria (de apreciación real) que han perseguido sistemáticamente objetivos desinflacionarios han actuado en un sentido claramente restrictivo sobre la oferta del sector.

¹² Ruiz Durán Clemente, *Op. Cit.*, Pp. 202.
Eduardo Loria, *Op. Cit.*, Pp. 55-62.

Capítulo 2 El fomento de la pequeña y mediana empresa en México durante el periodo 1982-1998.

2.1 – El Fomento de la pequeña y mediana empresa en México

Las políticas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas mexicanas (PyMes) ocupan un lugar clave en el fomento y desarrollo de la economía en general, ya que estas unidades durante muchos años han sido parte del crecimiento de la economía mexicana.

“ Las medidas de fomento que tiene la pequeña y mediana empresa son tan antiguas como la propia política de sustitución de importaciones. Las más relevantes se iniciaron en 1953 mediante el otorgamiento de financiamientos a bajo costo y con acceso preferencial – a través de Fondo de Garantía Industrial (Fogain) -, se reforzaron en la década de los setenta al entrar en operación el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Empresa (PAI), y la creación de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña. El objetivo de los primeros esquemas de apoyo fue ampliado para marcar no solo instrumentos crediticios para diversos propósitos, incluido el capital de riesgo, sino además la regulación del sector, extensionismo industrial, creación de parques industriales, estudios de proyectos y apoyo a la gestión e innovación tecnológica”.¹³

¹³ Fernando Clavijo y Jose I. Casar, *Op. Cit.*, Pp. 387.
Patricio Vianchi y Marco R. Di Tommaso, (1996), “Política Industrial para las PyMes en la Economía Global”, *Comercio Exterior*, agosto, vol. 48, num. 8, Pp. 617-623

En 1982 comenzó a contemplarse la evolución de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo industrial. El fomento a las pequeñas empresas se vinculó al proceso de cambio estructural en marcha, involucrando instrumentos fiscales, financieros y de desarrollo tecnológico. Posteriormente, en 1988 expidió la Ley Federal para el Fomento de la Industria Pequeña y Mediana, con objeto de consolidar los instrumentos económicos-administrativos.

La situación económica en 1982 resultó significativa, no sólo a la crisis internacional de la deuda externa, sino también a causa del colapso del régimen de acumulación mexicana de las cuatro décadas anteriores. "El periodo que se inició en 1982 puede ser dividido en dos grandes fases: 1982-1987, durante el cual se inició un proceso de liberalización gradual por el gobierno de Miguel de la Madrid (1983-1988), y el periodo que se inicia a partir de 1988, durante el cual se instauró bajo la administración de Salinas una liberalización acelerada y un modelo de industrialización orientado a las exportaciones (1989-1994)".¹⁴

No obstante que en los últimos cuarenta años los programas de apoyo a las pequeñas empresas han tendido a diversificarse, el desarrollo de estas no se ha dado en forma congruente con el de la gran empresa.

Debido a esto se han identificado importantes deficiencias en la política industrial que ha seguido al país durante las últimas cuatro décadas. Quizá uno de los planteamientos de política industrial más completos sea el Programa de Fondo

¹⁴ Enrique Dussel Peters, *Op. Cit.*, pág. 148

Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) (1984-1988), "en el cual se estableció metas cuantitativas en relación con las exportaciones manufactureras e importaciones involucrados a través del Programa Integral de Desarrollo y Comercial (PIDIC)".¹⁵ Sin embargo el programa destacó sus fallas más relevantes, entre ellas: la falta de selectividad y definición de prioridades; la escasa presencia de objetivos encontrados en los ámbitos macroeconómicos e industrial, la escasa presencia de coordinación interindustrial y ausencia de vinculación con el programa de inversiones; y su enfoque a partir de divisiones de actividades de manera aislada, sin hacer referencia a complejos productivos y cadenas industriales.

La política de cambio estructural a nivel macroeconómico terminó por absorber los planteamientos de la política industrial. La apertura y la liberalización se convirtieron en el centro de la nueva política. Las medidas de carácter sectorial ceden paso al enfoque de promoción que no entran en conflicto con el principio de la liberalización. A partir de 1988 se inició el proceso de desmantelamiento de los programas específicos, tales como los apoyos fiscales y los programas de contenido nacional.

Se adquirió vigencia el fomento que persigue efectos neutrales entre distintos sectores y en su interior, tales como la desregulación, la modernización de la infraestructura y de los servicios administrativos, y la difusión de la información relativa a los mercados externos.

¹⁵ Enrique Dussel Peters, *Og. Cit.*, pág. 152

Las pequeñas y medianas empresas (PyMes) han ocupado desde finales de los años ochenta un primer plano en los objetivos y políticas, ello se debe a su nuevo protagonismo reflejado en los procesos de industrialización en algunas regiones, en mantenimiento de empleo, e incluso en su participación en la esfera de comercio internacional.

A su vez, las PyMes encuentran sustento en una nueva y compleja realidad industrial que instaura la dimensión tecnológica y organizativa de las empresas, como el punto medular de los procesos de cambio que se han venido perfilando en las últimas décadas. Las características de las nuevas tecnologías para la producción y la gestión, los requerimientos de flexibilidad de la estructura, los imperativos de reducción de tiempo y costos de producción, los requerimientos de flexibilidad de las estructuras, entre otros, constituyen las nuevas variables a tomar en cuenta en las estrategias empresariales de sobrevivencia y desarrollo, en un contexto de alta competitividad y apertura comercial.

Preguntarse por la capacidad de desarrollo tecnológico de las pequeñas y medianas empresas implica análisis que tome en cuenta, sobre la base de datos empíricos, las formas de las cuales se organizan los procesos productivos, se impulsan mecanismos de aprendizaje tecnológico, se vinculan con los mercados de tecnología y se relacionan con la diversidad de instituciones que conforman el entorno socioeconómico.

Hasta finales de la década de los ochenta que en México se aprecian un cambio en la política de las instituciones encargadas del diseño de instrumentos para favorecer el desarrollo del país. La apertura económica y el imperativo de hacer participe nuestra economía de las tendencias de acelerados cambios tecnológicos y globalización de los mercados, constituyen en gran medida las pautas para modificar las estrategias y los apoyos a la industria.

"Si bien estos factores de oferta de políticas (subordinación, debilidad de instituciones y carencia de información) presentan un panorama negativo. A comienzos de la década de los noventa, en gran parte de las regiones predominaba el punto de vista de que "la mejor política era no hacer ninguna política". Si bien este aforismo nunca tuvo tanto peso respecto de las PyMes como el que tuvo respecto de las políticas de alcance sectorial, caracteriza un primer momento de confianza irrestricta en los mecanismos de mercado. A mediados de la década, se presenció un claro resurgimiento del interés de las autoridades públicas y de las cámaras empresariales en políticas de apoyo a la competitividad, entre ellas la de fomento de las PyMes. Sin embargo, ese mayor interés no fue acompañado de avances en materia de implementación de las mismas, las que muchas veces permanecieron en el ámbito de declaraciones o de documentos, más o menos difundidos al público".¹⁶

¹⁶ Enrique Dussel Peters, (2001) CLAROSCURO, México, Editorial Jus, pág. 10
Wilson Peres y Giovanni Stumpo, (2002) Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina y el Caribe, Ed. Siglo XXI, pág. 9.

Mientras que anteriormente las políticas macroeconómicas e industriales se volcaban hacia el fortalecimiento de las grandes estructuras industriales y a su concentración, hoy se reconoce que las PyMes tienen un papel importante que jugar en el proceso de modernización del país. Si bien se constata la necesidad de mecanismos de negociación entre los sectores públicos y privados y la operación de algunos ejemplos que han mostrado su eficiencia y estabilidad. Sin embargo, las PyMes aún no son protagonistas importantes en el diseño de las políticas que los afectan. No solo por el hecho de que la fragmentación de las decisiones y la escasez de recursos asignados a la política de apoyo a las PyMes se ha traducido de poco impacto de las mismas.

Este reconocimiento se ha traducido en la organización de un nuevo tipo de apoyo, adaptados a las características estructurales de las PyMes, a saber: poca capacidad financiera, heterogeneidad tecnológica, bajo niveles de capacitación de personal, entre otros. El diseño de los apoyos y los instrumentos que los acompañan, tiene la intención de sentar las bases par impulsar la modernización de los procesos productivos y aumentar la productividad y mejorar la calidad de los productos.

El entorno globalizado y los acelerados procesos tecnológicos provocaron que la industria se desarrollara de manera más acelerada, teniendo la necesidad de que surgiera un nuevo tipo de micro, pequeña y mediana empresa que se ha constituido en un eslabón fundamental para las cadenas productivas y que con

base en niveles cada vez mayores de competitividad, han modificado la estructura industrial.

Sin embargo, un aspecto importante de la pequeña y mediana empresa en México ha tenido que ver con el merecido calificativo de estratégicas en función de las aportaciones y ventajas que pueden ofrecer entre las que conviene destacar:

- Es una de las posibilidades de inversión para el ahorro nacional.
- Se concentra en actividades que puede realizar sin incurrir a la compra y transferencia de tecnología muy sofisticada, lo que facilita el proceso de inversión.
- La pequeña y mediana empresas complementan el proceso de producción de las grandes empresas, y en la mayoría de las veces con una flexibilidad y productividad difícil de lograr en la gran empresa.
- La actividad de los establecimientos de menor tamaño es generalmente regional, por lo que se propicia el óptimo aprovechamiento de recurso y genera una importante derrama económica en sus propias localidades.

Los esfuerzos de promoción del subsector no son nuevos en México, las autoridades han intentado de impulsar su desarrollo.

"A partir de la administración de Miguel de la Madrid, se advierte un giro en la política de fomento, ya no se trata de proteger por razones de justicia ha un subsector relativamente desvalido, sino de impulsar el desarrollo de una nueva estructura industrial, de la cual la administración de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo han continuado".¹⁷

No obstante esta presenta dos cambios fundamentales: el Estado ya no se concibe como motor de la economía y la apertura comercial se constituye en factor clave del proceso de modernización. Estos aspectos son motivo de serios cuestionamientos por parte de diversos sectores. Por otra parte de conformidad con los planteamientos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el Programa Nacional de Modernización Industrial del Comercio Exterior 1990-1994, formulado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en la administración de Salinas de Gortari (1988-1994) y después en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior que comenzó a operar en 1996 en la administración de Zedillo (1994-2000), el cual plantea un diagnóstico más profundo de los problemas que afectan a la industria en general, los que se ven magnificados en la pequeña y mediana industria.

Así mismas, son significativas algunas medidas de orden financiero tendientes a facilitar el acceso del subsector a los programas de crédito y al ahorro privado mediante la formación de sociedades de inversión y capital de riesgo (SINCAS).

¹⁷ Nacional Financiera, S.N.C., (1999), Programa de la Micro y Pequeña Empresa, México Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Op. Cit. pág. 337

A partir de los noventa se inicia una nueva etapa en Nacional Financiera enfocándose en forma prioritaria a la atención de la micro, pequeña y mediana empresa que constituyó uno de los más importantes programas dedicados a esta industria. En este contexto surgió el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYT), que es una respuesta concreta de Nacional Financiera a las demandas de financiamientos de estas empresas permitiendo que tengan acceso a recursos en condiciones de costo y oportunidad. El Promyt tiene como objetivo básico crear esquemas masivos de financiamiento, así promover la creación el fortalecimiento, desarrollo y modernización de la micro, pequeña y mediana empresa buscando su incorporación a los procesos de la economía formal y su integración a cadenas productivas y comerciales. A través del Promyt se alcanza la mayor parte de los apoyos crediticios de Nacional Financiera.

"El balance de las políticas de apoyo a las PyMes muestra elementos positivos y negativos, entre los primeros destacan el creciente reconocimiento por los gobiernos de la posibilidad de crecimiento de este tipo de empresa, y los avances en materia de diseño de instrumentos novedosos y eficaces. En los segundos, las políticas tuvieron un escaso impacto debido a la falta de recursos financieros y humanos para su implantación y la fragmentación de la toma de decisiones entre las agencias de gobierno. Por ello, la política no ha podido ser un determinante en los resultados".¹⁶

¹⁶ Enrique Dussel Peters, (2001), *Op. Cit.*, pág. 52
Diana R. Villareal González, (2000), *La Política Económica y Social de México en la Globalización*, México, Ed. Porrúa, Pág. 183-220

2.2 - El papel de la Banca de Desarrollo en el fomento de la pequeña y mediana empresa en México

La Banca de Fomento ha jugado en el desarrollo una conformación de sectores de producción aptos para la competencia, tanto en el mercado interno como en los espacios internacionales, ha sido parte fundamentales de las políticas, tendientes a construir y consolidar las economías nacionales. En nuestro país, las funciones de Nacional Financiera (NAFIN) han sido determinantes como parte fundamental de nuestra estrategia, particularmente en los últimos años, por fortalecer al sector de la pequeña y mediana empresas.

En este sentido, los intermediarios financieros no bancarios en la medida en que no sólo sean proveedores de recursos financieros, no bancarios pueden llegar a jugar un papel fundamental, sino más aún, promotores de una cultura empresarial. De ahí la conveniencia de consolidarlas para darles la estatura que el país requiere.

Según el gobernador del Banco de México, Dr. Guillermo Ortiz Martínez, los bancos que integran a la banca de desarrollo se puede definir como "las instituciones financieras cuyo propósito esencial es promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos y reducido acceso a los recursos que ofrece la banca comercial, así como apoyar programas y actividades con largos periodos de maduración o que requieren de montos importantes de inversión inicial".¹⁸

¹⁸ Ortiz Martínez G. (1994). La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria. México, Ed. FCE, pág 145.

El objetivo de la banca de desarrollo es de apoyar a sectores con dificultades de acceso de crédito. "Esto viene desde los años treinta en los cuales surge la banca de fomento en México, en un periodo en el que los mercados financieros tenían problemas, ante la gran depresión que se vivía. La banca de desarrollo en tales años pretendía apoyar a sectores claves de nuestra economía"²⁰, los cuales eran básicos para que México pudiera insertarse en el modelo de sustitución de importaciones, en cual se basa la política industrial de la nación.

Lo anterior se debe a que la banca de fomento es un instrumento del sector público que se utiliza dentro de la "maquinaria" de la política industrial predominante y parte central dentro del esquema de financiamiento a sector claves.

En la actualidad la situación es poco diferente, pues nuestra nación esta insertada en una economía de mercado, en el que papel del estado (y sus instrumentos de apoyo al desarrollo industrial) han cambiado su cauce. Ahora la banca de desarrollo promueve una política de financiamiento que facilita el crédito primordialmente a empresas privadas (pequeñas y medianas, productores rurales de bajo ingresos, etc.) y apoyo y desarrollo de la infraestructura básica.

²⁰ Carlos Sales Gutiérrez, (2000), "El Futuro de la Banca de Desarrollo en México", El Mercado de Valores, num. 10, Pp.8-15.

Hay que indicar que la banca desarrollo no compite con las instituciones privadas de crédito, sino que, se complementan con ellas, aprovechando la cobertura de tales instituciones poseen, por su extensa infraestructura. Gracias a ello, la banca de desarrollo amplía las vías a través de las cuales dirigen sus recursos mediante la banca múltiple, instituciones de factoraje, arrendadoras financieras, uniones de crédito, etc.

Dentro de nuestro sistema financiero, en el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es la máxima autoridad y delega las funciones de supervisión y vigilancia a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la banca de desarrollo se clasifica dentro de las instituciones financieras bancarias, y es regulada por los organismos arriba señalados.

En México además de NAFIN y BANCOMEXT, la banca de fomento cuenta con otros bancos, los cuales se indican a continuación junto con sus objetivos principales:

- BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SEVICIOS PÚBLICOS (BANOBRAS). - Que promueve y financia actividades prioritarias que realicen los gobiernos Federales, del Distrito Federal, Estatales, municipales en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.
- BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL (BANRURAL). - El cual organiza, reglamento y supervisa el funcionamiento de los Bancos Regionales de Crédito Rural, mediante el otorgamiento de líneas de crédito y operación de descuento

y redescuento de su cartera, que se orienta al financiamiento de la producción agropecuaria y forestal y las actividades complementarias, transporte, industriales y comercialización que lleven a cabo los productos acreditados.

- BANCO NACIONAL DEL EJERCITO, FUERZA AEREA Y ARMADA (BANJERCITO). – Tiene por objeto otorgar apoyos financieros a los miembros del ejercito, fuerza aérea y armada mexicana.

Es importante mencionar que el Banco Nacional de Comercio Interior (ANCI), desapareció en los noventa, y se ocupó durante 50 años de promover y financiar el desarrollo económico nacional y regional, en particular el comercio interior y de abasto, así como los servicios y aquellas ramas de actividad que por su importancia le encomendaba el Gobierno Federal.

La banca de desarrollo juega un papel muy importante en el desarrollo y crecimiento del país y sobre todo de la pequeñas y medianas empresas, su existencia se relaciona con los proyectos que por sus características no pueden acceder a fuentes de financiamiento de mercado, pero que merecen ser apoyados por su importancia económica y trascendencia social.

Por esa razón, debemos considerar a la banca de desarrollo en general y a Nafin en particular, como un elemento en el desarrollo económico integral de nuestro país, al promover y participar en la realización inicial de estos proyectos, que a pesar de su reconocida necesidad de importancia, no reúnen las condiciones

requeridas por los mercados financieros existentes para ser apoyados desde un principio.

Así, la misión fundamental de la banca de desarrollo es resolver una imperfección del mercado financiero; por lo mismo, su acción sólo puede llevarse a cabo con la ayuda de mecanismos que no son de mercado, esto es: su intervención en auxilio de este tipo de empresas, debe realizarse a través de apoyos diseñados especialmente para resolver en forma efectiva los problemas que presentan los grupos empresariales a desarrollar.

Esta pluralidad de problemas requiere necesariamente de un instrumento de fomento integral, para consolidar y acelerar el crecimiento económico de nuestro país, que promueve proyectos indispensables para nuestro desarrollo, que están siendo dejados de lado, sin financiamiento.

Los estudios de la problemática empresarial en México, elaborados tanto por el sector público como privado, muestran, que sólo la menor parte de las empresas mexicanas, principalmente las más grandes, tiene acceso a financiamientos en condiciones de mercado a través de la banca comercial.

El resto de las empresas se habían apoyado en recursos propios o mecanismos informales de financiamientos para subsistir; estas empresas estaban perdiendo competitividad e insuficiencia financiera, debido a que se incorporó a los mercados globalizados que presentan una fuerte competitividad tanto entre los mismos

países europeos, como asiáticos y norteamericanos, con los que realizamos la gran mayoría de nuestros intercambios económicos de todo tipo.

Está pequeña y mediana empresa detonadora de procesos, multiplicadoras del empleo y de la inversión, que se encuentran en la banda inmediata inferior a los requerimientos del mercado dadas sus características particulares, requieren de mecanismos y condiciones especiales de apoyo temporal – no de subsidio -, para madurar y superarse, mediante condiciones pragmáticas de financiamiento durante su etapa de despegue empresarial, para que el país cumpla oportunamente con los objetivos de democratización económica de Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Industrial y Comercio Exterior.

De esta manera la corrección de las imperfecciones y deficiencia de nuestros mercados financieros, es una de las funciones más importantes y trascendentes que deben desarrollar los bancos de fomento.

Algunos Apoyos de Nacional Financiera en el fomento Industrial en México.

Durante el periodo 1989-1998, Nacional Financiera consolidó un cambio institucional que le permitió orientar su apoyo a la promoción y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de programas de impulso al desarrollo del sistema financiero, incentivos para el aumento de la productividad, y la consolidación industrial de regiones, especialmente las más desprotegidas.

El plan estratégico 1992-1998, define como su principal cometido es desarrollar las acciones de apoyo a las empresas durante ese periodo, por ejemplo:

El programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyt) busca la creación y el apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de su incorporación en los procesos de la economía formal y su integración en sus cadenas productivas y comerciales. El financiamiento que se otorga a la micro y pequeña empresa se realiza mediante el descuento de crédito que les hayan otorgado de los intermediarios financieros reconocidos y autorizados por Nafin, con el objeto de constituir y fortalecer el capital de trabajo, adquirir maquinaria, equipo y mobiliario.

Existe el Programa de Desarrollo Empresarial (Prodem), busca la creación en 1992 y diseño para atender y profundizar las transformaciones y desarrollo de las PyMes, proporcionando calidad y capacidad de respuesta a las nuevas exigencias. La intención es fortalecer el perfil general del empresario en captación, asistencia técnica y asociaciones interempresariales. Asimismo, se propone

elaborar material para mejorar los procesos de inversión, producción, distribución y administración de las empresas y en este sentido, la participación organizada y decisiva del empresario.

La estrategia planteada para 1998, Nafin aspira a consolidar los cambios, y para ello se destacan programas como: el de impulso financiero a las PyMes y el desarrollo de un comportamiento asociativo entre empresas que sostenga el desarrollo tecnológico y empresarial.

"Tomando en consideración lo expuesto, Nafin ha elaborado varios estudios sobre las necesidades y posibilidades de financiamiento y desarrollo que tienen diversas regiones, estados, sectores productivos y grupos empresariales del país, que se toman en cuenta para el diseño de nuevos programas, y que se pretende contemplar con acuerdos de trabajo con el sector privado y gubernamental, que permitan llegar a conclusiones y recomendaciones prácticas eficientes, en forma rápida consensada".²¹

²¹ Nacional Financiera, S.N.C., (1999), Informe de Actividades, México, Pp.127
Nacional Financiera, S.N.C., (1992), El Papel de la Banca de Fomento en el Contexto de la Liberalización Financiera en México, México, pág.3.
Nacional Financiera, S.N.C., (1997), "El financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria", El Mercado de Valores, núm. 3, Pp. 6-12.

Los Apoyos de Banco Nacional de Comercio Exterior en el fomento de la Pequeña y Mediana Empresa en México

El Banco Nacional de Comercio Exterior posee todas las características de banco de fomento, y su orientación es "el fomento de la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de exportación no petroleras, así como el impulsar la atracción de inversiones extranjera y la realización de inversiones con empresas y organismos de otros países".²²

Es claro que la razón de ser del Bancomext en la actualidad es incrementar la competitividad externa de las empresas nacionales, dados los cambios en el entorno internacional, que muestra la globalización como un proceso irreversible; y de hecho, en nuestra historia reciente de actividad exportadora ha sido pilar del crecimiento de la economía (en especial, la de productos manufacturados).

Las líneas generales de acción de Bancomext para coadyuvar al desarrollo de las PyMes están diseñadas para aumentar su productividad, incrementar su capacidad exportadora e impulsar la formación de alianzas estratégicas y la asociación de empresas.

Asimismo, se promueven acciones para que las PyMes realicen adaptaciones de tecnología, capacitación, modernización organizativa y tengan acceso a fuentes de

²² Bancomext, (1993). Programa Integral Para el Impulso de la Pequeña y Mediana Empresa. México, pág. 37

financiamiento. El objetivo central es apoyar aquellas PyMes, al igual que ha grandes empresas exportadoras directas o que tengan potencial para convertirse en exportadoras.

Los apoyos financieros tienen el objeto de coadyuvar a la modernización de la estructura productiva de las PyMes, incrementar su capacidad instalada y contribuir al saneamiento económico de las mismas. Además de los apoyos de carácter estrictamente financiero y de extensionismo bancario, se ha creado servicios de información, así servicios de promoción para realización de actividades, para proyectos de exportación, para comercialización de productos en el mercado externo.

Desde el punto de vista de los apoyos a la exportación, Bancomext toma en cuenta que por las características internas de las PyMes, difícilmente pueden convertirse en exportadoras directas, con excepción de aquellas que logran insertarse en nichos de mercado, desarrollar productos originales, o establecer alianzas para incorporar a las PyMes a la exportación de manera indirecta, como proveedor de grandes empresas exportadoras o de empresas comercializadoras. Cabe señalar que los apoyos de Bancomext se dirigen explícitamente a las PyMes de sectores específicos como muebles de madera entre otros.

Desde el punto de vista del acceso de crédito, Bancomext ha diseñado estrategias de apoyo que se traduce en diversos programas. A título indicativo podemos mencionar algunos:

- a) Programa para Preservar la Competitividad de la Industria Nacional. Su objetivo es preservar sus mercados (nacionales o extranjeros) mediante acciones que les permitan seguir siendo competitivas.
- b) Programa de Reestructuración de Pasivos. Tiene el objeto de mejorar la situación financiera de las PyMes.
- c) Instrumentos de Apoyo Masivo. Este apoyo incluye la Tarjeta Exporta, la cual tienen el propósito de canalizar el crédito en forma masiva e incentivar la participación de los intermediarios financieros en el otorgamiento de créditos. También incluye tarjetas de apoyo al equipo que permite el acceso de las PyMes a créditos de largo plazo para inversión fija.
- d) Garantía. Se trata de garantías de pago inmediato e incondicional para cubrir el riesgo de falta de pago por parte de las instituciones intermedias. También incluye garantías por la falta de pago de los compradores externos de las empresas.
- e) Desarrollo de proveedores. Mediante convenios con grandes empresas exportadoras (Volkswagen, IBM, Vitro, etc.) se promueve el desarrollo de los proveedores (PyMes).

- f) **Proyectos Producto-Región-Mercado.** Están encaminados a consolidar la oferta exportable, el control de calidad, la comercialización etc., para las empresas fortalezcan su oferta en los mercados nacionales o externos.

- g) **Promoción de Alianza Estrategia y Canales de Comercialización.** Tiene el objeto de promover alianzas entre empresas nacionales y extranjeras para que desarrollen nuevos canales de comercialización.

- h) **Agrupación de Empresas para Consolidar Oferta Exportable.** El propósito es promover la asociación de PyMes que fabrican productos similares la asociación.

El apoyo que Bancomext ofrece incluye tanto recursos crediticios como promocionales. Las empresas participantes recibirán un apoyo integral consistente en la capacitación de su personal en aspectos de comercio exterior; la elaboración de un plan de exportación, con información de mercados, asesoría y asistencia técnica y de comercialización, visitas de expertos y de posibles compradores, y la participación en ferias comerciales.

Como se puede apreciar en la presentación sintética y selectiva que hemos realizado de los apoyos de estas dos instituciones, sus objetivos se caminan hacia la consolidación de estructuras adecuados de financiamientos y acceso al crédito por un lado, y a la consolidación de la base productiva y de estímulo para la cooperación y la asociación entre las PyMes.

"En concordancia con la alianza para el Crecimiento Económico, que confiere a las exportaciones un papel importante en el avance de la economía del país, se presento una síntesis de la difusión orientada a presentar a las empresas pequeñas y medianas toda la gama de productos y servicios financieros y de promoción comercial de Bancomext".²³

Más allá de conocer los instrumentos anuales del número de PyMes que han recibido apoyos y de los montos financieros que ello ha representado, es necesario conocer en que medida el conjunto de apoyo ha coadyuvado a la modernización tecnológica y organizativa de las PyMes, a una mayor productividad, así como a incrementar su participación en las exportaciones.

²³ Bancomext, (1993). Op. Cit., pág. 37.
Bancomext en internet, dirección: www.bancomext.com.

2.3 El fomento de la pequeña y mediana empresa manufacturera en México y su relación con la industria del mueble

La primera característica notable del fomento en el desarrollo de la economía de México desde la década de los cuarenta es la creciente importancia relativa de las actividades manufactureras en el PIB. Como se muestra en 1940 la producción industrial representó alrededor de 15% del PIB del país. Esta producción consistía esencialmente en bienes de consumo básico y algunos productos químicos, siderúrgicos y refacciones de maquinaria.

El establecimiento de esta base manufacturera inició de manera natural alrededor de los años entre la primera y la segunda guerras mundiales, y posteriormente se promovió con la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI), inaugurada formalmente en la segunda mitad de la década de los años cuarenta, cuando el gobierno mexicano empezó a utilizar restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias para proteger el sector industrial del país. La proporción del valor de las importaciones cubierta por licencias aumentó constantemente, alrededor de 10% en los años cuarenta a 68% en 1970, y 100% en 1982. En su primera fase (1939-1958) esta estrategia enfatizó la sustitución de bienes de consumo final y algunos intermedios. En su segunda fase (1958-1969) se encontró en los bienes intermedios y los de capital, para los cuales la participación de las importaciones en la oferta nacional de bienes bajó de 40.3 a 22.3% y de 68.6 a 49.61%, respectivamente.

"En la década de los setenta y los ochenta la estrategia económica mexicana comenzó a cambiar para enfrentar las limitaciones de la ISI. Después de la crisis económica de 1982, desencadenada por shocks adversos sobre los términos de intercambio y políticas macroeconómicas inconsistentes, la estrategia económica de México empezó a desplazarse hacia el crecimiento encabezado por las exportaciones. Así, en los años ochenta el gobierno mexicano comenzó a eliminar gradualmente las barreras no arancelarias, a negociar acuerdos comerciales internacionales como el GATT y el TLC, y en general a eliminar el sesgo antiexportador de la economía. En consecuencia, entre 1982 y 1990 la proporción del valor de importaciones cubierta por licencias cayó de 100 a 14.15%, el arancel máximo declinó de 100 a 20%, el arancel promedio disminuyó de 27 a 13.1% y el arancel promedio ponderado disminuyó de 16.4 a 10.4%".²⁴

Si embargo, las empresas pequeñas resultaron ser las más numerosas en el sector manufacturero mexicano durante todo el periodo examinado ya sea por el número de trabajadores por empresa o por nivel de producción, representaron consistentemente cerca de 80% del total de los establecimientos manufactureros, que paso de 75,770 en 1955 a 131,625 en 1980.

"La estrategia de la liberalización en la economía mexicana desde 1988, así como un rápido crecimiento de la productividad de México y del capital en la manufactura muestra una tasa de crecimiento promedio anual del 4.8 y superior a

²⁴ Esthela Gutiérrez Garza, Op. Cit., Pp. 183-290.

3.2% del total de la economía mexicana durante 1988-2000²⁵, este muestra el más alto crecimiento alcanzado desde 1970.

A pesar del gran número de empresas pequeñas y medianas, su participación en el empleo y la producción industrial no fue igualmente significativa durante el periodo en cuestión. Datos del Censo Industriales del 2000, muestran que las empresas grandes representaban 0.8% de los establecimientos en 1998 y generaron 60.29% del empleo. En el sector manufacturero la participación de las PyMes en el empleo disminuyó de 34.93, en 1993, a 30.87%, en 1998. Esto muestra que las grandes empresas son las principales generadoras de empleo en el sector manufacturero.

En el periodo de 1982-1998 la industria experimentó contracción de la demanda interna y bajo inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo, el subsector de Industria Pequeña y Mediana no sólo pudo mantenerse, sino que en algunas ramas de actividades y regiones aumentó su participación relativa en cuanto al número de establecimientos. "Estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1% inferior al 5.3% de la gran industria. Para el periodo de 1993-1998 representaron un promedio de 99.89% y 1.76% respectivamente".²⁶

²⁵ Enrique Dussel Peters, (2000), Op. Cit., pág. 24.

²⁶ Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Op. Cit., Pp. 303-356.

La importancia que recientemente se ha concedido a las pequeñas y medianas empresas (PyMes) en México, modifica la tradición que caracterizó a la política industrial vigente desde los años cuarenta. Las razones que explican esta redefinición parcial de la política industrial se sustentan, principalmente, en los cambios ocurridos en la organización industrial a escala mundial que muestra un papel preponderante de la PyMes. Estos cambios propiciaron el reconocimiento, por parte de las autoridades gubernamentales, y la significativa contribución al empleo y al producto manufacturero que ha tenido en este país, la pequeñas y medianas empresas.

En la segunda mitad de los noventa, la PyMes ha merecido una atención particular expresada en una estrategia de política industrial acorde con sus características específicas. Anteriormente, el apoyo a la industria pequeña y mediana privilegió la asistencia financiera, técnica y fiscal, pero careció de una estrategia global de promoción.

El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Media y Pequeña (PRODIMP), el cual representa la primera propuesta de política industrial que contempla de manera integral a las PyMes. Esta se refiere a la consolidación y articulación de las normas y lineamientos de su operación.

La Ley Federal de Fomento de la Microindustria particularizada para el sector de la microindustria y los lineamientos definidos en el PRODIMP, buscan favorecer el surgimiento de nuevas microindustrias y la consolidación administrativa fincada en

la simplificación y desconcentración de los trámites relacionados con la microindustria. Además, propone la instrumentación de un paquete de apoyos que estimulen la canalización de nuevas inversiones en la PyMes, así como su desarrollo y regularización.

Entre las medidas ligadas a la modernización administrativa destacan la integración del Padrón Nacional de la Microindustria y la acreditación de los microindustriales mediante una cédula que les concede un trato preferencial en sus gestiones. Asimismo, se ha constituido una figura asociativa específica denominada "Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial". A los apoyos y estímulos tradicionales y la facilidad para realizar ventas al sector público. Por último, destaca la creación de un Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, cuyo propósito es evaluar y recomendar medidas relacionadas con la aplicación de la Ley.

El fomento a la PyMes representó, para el periodo de 1982-1988, algo más que una de las líneas de acción del programa rector de la política industrial. El interés explícito por la PyMes originó la formulación de un programa específico denominado: Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

Este programa aborda la problemática de la PyMes de cara a las nuevas condiciones de competencia que plantea la liberalización de la economía y, en particular, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

A fines de 1990 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) plateó la necesidad de impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación mediante la organización de empresas de comercio exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportaciones y a la industria maquiladora. Apoyar a las Empresas de Comercio Exterior que promuevan la comercialización de los productos de la industria pequeña y mediana.

El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000, se elaboró en el marco de negociaciones muy tensas con las cámaras empresariales, lo que demoró su promulgación, pero llegó a introducir algunos elementos novedosos relativos a las PyMes y a la articulación productiva.

En general, el programa asume que en las industrias de manufactura ligera la competencia externa proviene de empresas transnacionales con gran capacidad de diseño y comercialización como la del mueble. Los instrumentos de promoción industrial para las pequeñas y medianas empresas propuestas por el programa son organizar cluster mediante empresas integradoras, programas de desarrollo de proveedores que principalmente es el relacionado con la industria mueblera y después el sistema para promover la subcontratación.

El Sistema de Subcontratación Industrial consiste en un directorio de proveedores de procesos industriales que informa sobre sus capacidades vía Internet. El propósito de este programa es operar como un espacio para enlazar oferta y demanda. Este programa opera para las industrias como la del mueble.

Complementariamente, se desarrollaron los Centros Regionales para la Competencia Empresarial (Crece), cuyo fin es apoyar a las PyMes. Se organizaron como fideicomisos privados conformados por el Centro de Desarrollo para la Competencia Empresarial (Cetro) que tiene como propósito contribuir al desarrollo de los sectores productivos, comerciales y de servicio.

La política de apoyo a la PyMe instrumentada a partir de la década de los ochenta, se sustenta en un diagnóstico parcial de la pequeña industria. Por su parte, las posibilidades de desarrollo de la PyMes se fundamentan en proposiciones de carácter general referidas al proceso de reorganización de la producción industrial a escala mundial, de manera que el desarrollo local de la pequeña y mediana industria forma parte de una exigencia de operación internacional.

Al adjudicarse a la libre fuerza de mercado. La determinación del perfil de la producción industrial, entre cuyas manifestaciones más relevantes sobresalen la concentración de esfuerzos en unas pocas ramas industriales y empresariales; y la quiebra de empresas ante la competencia externa como mecanismo de depuración de la planta manufacturera. En este contexto, resulta enorme este esfuerzo que tiene que desplegar la política de fomento a las pequeñas empresas para lograr resultados significativos. En ausencia de una política deliberada y metas de muy largo plazo los apoyos se convierten en menores atenuantes de la crisis por la que atraviesa el subsector.

Aproximadamente desde el arranque de la década de los noventa o finales de los ochenta, el origen de nuestro desarrollo actual se ha visto marcado por una nueva fase o momento del consumo, lo que origina una nueva estructuración del mercado.

"En 1998 la industria micro, pequeña y mediana representaba el 99.9% del total de los establecimientos de transformación y absorbe el 78.52% del personal ocupado en el sector y aporta el 19.3% del Producto Interno Bruto Total".²⁷

En el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, se concentra el 60% de estas industrias, y responde al patrón de concentración de la población de país.

Hasta 1998 el Producto Interno Bruto (PIB) creció 4.8%. debido al desarrollo que el sector industrial tuvo y el cual se constituyó en el más dinámico de la actividad económica al registrar un incremento de 6.6%.

"Dentro de este sector, la tasa anual de crecimiento de la industria manufacturera fue 7.4% en 1998, de donde las divisiones más dinámicas son maquinaria y equipo, con un aumento de 11.9%; otras industrias manufactureras, con 10.8%, y la industria del mueble representa el 2.2% de total".²⁸

²⁷ Wilson Peres y Giovanni Stumpo, *Op. Cit.*, pág. 304-317.

²⁸ INEGI, *Censo Económico*, México, 1999.

Si bien el sector manufacturero ha representado uno de los sectores con mayor crecimiento generando una tasa de crecimiento promedio anual del PIB de 4.8% durante 1988 al 2000 y superior al 3.2% del total de la economía, también es un sector que muestra una gran dependencia con respecto al exterior, debido a que el Índice de la Balanza Comercial sobre el PIB muestra una caída de -14% a niveles cercanos a -30% en 1994, siguiendo en aumento en 1995, para después disminuir a un -20% en el 2000, esto muestra la importación que tiene la apertura en el sector manufacturero y en si en el PIB y las exportaciones.

Capítulo 3 Principales características de la micro, pequeña y mediana empresa y la industria del mueble en México en el periodo de 1989 - 1998.

3.1 - Estratificación

En general la industria pequeña y mediana en México presenta las siguientes características las cuales muestran un panorama de cómo la industria se ha venido desarrollando en el periodo de 1993 a 1998.

La micro industria se ha caracteriza por tener empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebase el equivalente a 900 mil pesos.

En cambio la industria pequeña se presenta como una serie de empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebase el equivalente a 9 millones.

Y la última es la industria mediana la cual consta de empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen a 20 millones de pesos.

Por otro lado, Nacional Financiera presentó en noviembre del 2000 (con base en datos del Instituto Nacional de Estadísticas Geográficas e Informática (INEGI), una

corrida especial sobre la estratificación para las nuevas empresas micro, pequeña, mediana y grande en los sectores manufacturero, comercio y servicios que parten del Censo Económico, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de Marzo de 1999 y que explican detalladamente como está constituido el subsector de la industria, el cual se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 1
Nueva Estratificación para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Sector Industrial, Comercio y Servicios*
 1999

ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
PEQUEÑA	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
MEDIANA	De 101 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100
GRANDE	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Fuente: INEGI. Nuevos criterios autorizados por Nafin en la primera sesión ordinaria de su Consejo Directivo, efectuada el 29 de enero de 1999

* Clasificación por números de empleados

Es evidente, la gran importancia de las PyMes en el sector manufacturero, la industria mueblera y en general del país, debido a la alta participación que tiene este tipo de unidades en el total nacional, de acuerdo al número de empresas existentes de las cuales más del 90% están conformadas por micro, pequeñas y medianas empresas.

En este capítulo, se explica el por que de la participación de las PyMes en nuestro país, haciendo una comparación con la industria mueblera, a una serie de políticas de apertura comercial que incide en el crecimiento de la industria mexicana y que son mostrados en los datos tomados de los últimos tres censos económicos (1989, 1994 y 1999).

La importancia de las PyMes no es menor que en otras partes del mundo, ya que representa el 99% de total de establecimientos en el país, generan más del 70% del personal ocupado y aportan más del 11% del Producto Interno Bruto; además de caracterizarse por ser altamente demandante de mano de obra, facilita una mejor distribución de ingreso, requiere de niveles bajos de capital por trabajador, muestran una baja proporción al consumo de divisas para insumos y bienes de capital, se adaptan fácilmente a los cambiantes contextos económicos nacionales —por su propia estructura y funcionalidad— y participan en todas las actividades económicas del país; en general conforma un importante factor de desarrollo socio-económico en el país. Al igual que la industria del mueble donde las PyMes representan el 99.2 % del total de la industria mueblera y genera el 41.94% del personal ocupado hasta 1998.

3.2 Empleo

Como se dijo anteriormente, una de las principales razones de la importancia de las PyMes en nuestro país y en el sector mueblero es su contribución en la generación de empleo, este hecho se explica por que sus procesos productivos requieren de un elevado uso intensivo de mano de obra tanto en forma directa como indirecta. "Se dice que la empresa micro puede emplear a 9 trabajadores en promedio, la pequeña empresa a 34 y la mediana empresa a 131. Desgraciadamente, en años recientes debido a la crisis de 1994 y las consecuencias que trajo consigo, no ha podido con la misión que tradicionalmente ha cumplido como generadores de empleo, esto se observa en las tasas de crecimiento del empleo que se han registrado por tamaño de empresas por debajo".²⁹

En el cuadro No.2, se observa la participación que tiene los diferentes tamaños de empresas en el personal ocupado para los años de 1989, 1994 y 1998.

Cuadro No. 2
Personal Ocupado por Tamaño de Empresa (1989, 1994 y 1998)

Tamaño de Empresa	1989	1994	1998	1989	1994	1998
Micro	3,019,182	47	4,827,699	53	6,434,280	54
Pequeña	1,158,339	18	1,492,056	16	1,803,569	15
Mediana	691,811	11	945,656	10	1,093,797	9
Grande	1,562,399	24	1,920,091	21	2,552,347	22
Total	6,431,731	100	9,185,502	100	11,883,993	100

Fuente: INEGI, Censo Económico 1989, 1994 y 1998 Resultados Oportunos

²⁹ Ruiz Durán Clemente, (1995), Economía de la Pequeña Empresa, México Ed. Planeta, Pp 294

De 1989 a 1998, los micro establecimientos han aumentado tanto su participación absoluta como relativa en el total de personal ocupado en el país; lo anterior podría deberse a que en épocas de desempleo suele ser una de las pocas opciones de trabajo para la población de escasos recursos, con bajos niveles de preparación, siendo las micro empresas una alternativa. Su tasa de crecimiento en el periodo fue de 113.11%

Para el caso de pequeña y mediana empresa, en esos mismos años aumentó su participación absoluta y disminuyó la relativa en el personal ocupado, lo anterior puede deberse a que obligados por la crisis para poder bajar costos, dejaron de generar fuentes de empleo. La tasa de crecimiento en el personal que ocupan fue de 55.70% y 58.11% respectivamente. Estas empresas son las que han tenido un crecimiento menor en la creación de empleo, en relación a las pequeñas y grandes empresas.

Al igual que los medianos y pequeños establecimientos, los grandes aumentaron su participación absoluta y disminuyeron la relativa en el personal ocupado, una parte importante de los empleos que generan, por lo general van dirigidos a algunos estratos de la población de altos niveles de preparación y concentrados en pocas regiones del país, este es uno de los factores que nos puede explicar el por que se debe de fomentar la pequeña y mediana empresa. La tasa de crecimiento en el personal ocupado de los grandes establecimientos, fue de 63.36%.

Respecto a la industria mueblera el personal ocupado representó una participación del 41.94% en la micro, un 29.13% en la pequeña, un 18.38% en la mediana y finalmente del 9.64% en la grande, lo que indica el grado de participación de las empresas de menor tamaño en el total de la industria mueblera hasta 1998.

3.3 - Número de establecimientos

La participación en el total de establecimientos correspondientes para cada tamaño de empresa, es un factor muy importante que determina –al igual que su contribución en el empleo– su importancia en la economía nacional y en el crecimiento de la industria como tal. En el Cuadro No. 3, se observa la participación absoluta y relativa de la PyMes en los años 1989, 1994 y 1998.

Cuadro No. 3
Número de Establecimiento por Tamaño de Empresa (1989,1994 y 1998)

Tamaño	1989	%	1994	%	1998	%
Micro	1,274,780	97.33	2,139,914	97.93	1,483,481	96.45
Pequeña	27,981	2.14	35,899	1.64	43,712	2.84
Mediana	4,470	0.34	6,122	0.28	6,960	0.45
Grande	2,473	0.19	3,238	0.15	3,997	0.26
Total	1,309,704	100	2,185,173	100	1,538,150	100

Fuente: INEGI, Censo Económico 1989, 1994 y 1998. Resultados Oportunos

Las micros empresas disminuyeron tanto su participación absoluta como relativa en el total de establecimientos existentes en el país, las pequeñas y medianas empresas sólo aumentaron su participación absoluta pero no relativa, lo anterior resulta congruente si se toma en cuenta el número de empleos que ha generado en los últimos años. Las grandes empresas tuvieron un aumento en términos

absolutos y en los relativos disminuyeron su participación. La disminución registrada en la participación relativa de las empresas mexicanas en el número de establecimientos, se debe al crecimiento de la competencia en la industria mexicana, debido a la apertura comercial presentada desde 1988. En cuanto a la tasa de crecimiento por tipo de empresas, se tiene que la microempresas registraron una tasa de 122.03%, las pequeñas de 56.22%, las medianas 55.70% y las grandes 61.63%.

La industria del mueble respecto a la industria manufacturera ha presentado una tendencia más positiva durante el periodo de 1989 a 1998 presentó: un crecimiento positivo en los establecimientos, el cual fue de 9,855 establecimientos a 19,633 respectivamente, lo que demuestra un gran interés en esta industria.

3.4 - Participación en el Sector Comercio

El número de micro, pequeñas y medianas empresas existentes para los años 1989, 1994 y 1998 se describe en el Cuadro No.4. Igualmente, se hace un análisis más detallado por sectores.

Cuadro No. 4
Número de Establecimientos por Tamaño de Empresa en el Sector Comercio
(1989, 1994 y 1998)

Tamaño	1989	1994	1998	%	1989	1994	1998
Micro	747,763	98.60	1,197,212	98.93	1,483,481	99.06	
Pequeña	9,253	1.23	11,155	0.92	12,059	0.81	
Mediana	1,017	0.13	1,457	0.12	1,603	0.11	
Grande	338	0.04	369	0.03	383	0.02	
Total	758,369	100	1,210,193	100	1,497,526	100	

Fuente: INEGI, Censo Económico 1989, 1994 y 1998. Resultados Oportunos.

La participación que tiene las micro empresas en el sector comercio es mayor que en los otros dos sectores (industria y servicios); en 1998 representó el 99.06%. La tasa de crecimiento registrada en el periodo fue de 97.42%. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, tiene una mínima participación de alrededor del 1%; la tasa de crecimiento que tuvieron en el periodo fue de 30.33% y 57.62% respectivamente. Las grandes empresas tienen casi nula participación en el sector de 0.03, en los años de estudio, sólo han tenido una tasa de crecimiento de 13.99%. Estos datos nos presentan la tendencia de la producción en el sector comercio, el cual muestra un crecimiento más dinámico que los otros sectores y con mayor participación por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas que de las grandes.

El sector mueblero en el sector comercio tiene una participación en el número de establecimientos de 15,158 del cual capta una participación de empleos de 98,241 equivalente al 2.7% y que capta un comercio de 72.10% de muebles en general al por menor y un 27.80% al por mayor.

3.5 - Participación en el Sector Industrial

En el Cuadro No. 5 se describe el número de micro, pequeña y medianas empresas existentes en el sector industrial, para los años 1989, 1994 y 1998.

Cuadro No. 5
Número de Establecimientos por Tamaño de Empresa en el Sector Industrial
(1989, 1994 y 1998)

Tamaño	1989	1994	1998	1989	1994	1998
Micro	122,867	90	248,117	93	340,389	94
Pequeña	10,116	7	12,536	5	14,776	4
Mediana	2,421	2	3,120	1	3,513	1
Grande	1,754	1	2,260	1	2,901	1
Total	137,158	100	266,033	100	361,579	100

Fuente: INEGI, Censo Económico 1989, 1994 y 1998 Resultados Oportunos

En cuanto a la participación que tiene los tres estratos empresariales, las micro empresas representan el 94%, las pequeñas el 4% y las medianas el 1%; en lo que respecta a los grandes establecimientos representan el 1% en el sector. Las micro empresas tuvieron un incremento de 177.04% para el periodo 1989 a 1998, los pequeños y medianos establecimientos se incrementaron en 45.38% y 45.11% respectivamente. Las grandes empresas, tuvieron una tasa de crecimiento de 65.39% en el mismo periodo.

El sector industria mueblera es el que ha tenido un mayor crecimiento en número de establecimientos con una participación de 15,158 equivalente al 8.9% de la industria manufacturera y captando 87,241 empleados, siendo el que tiene mayor

participación en la industria mueblera y en el sector manufacturero con un 3.2% de las industrias siendo no muy significativo en el total.

3.6 - Participación en el sector servicios

Finalmente, en el Cuadro 6, se describe la participación de la micro, pequeña y mediana empresa en el sector servicios para el periodo de 1989 a 1998.

Cuadro No. 6
Numero de Establecimientos por Tamaño de Empresa en el Sector Servicios
(1989, 1994 y 1998)

Tamaño	1989	1994	1998	1989	1994	1998
Micro	404,150	97.59	694,585	97.97	1,006,583	98.11
Pequeña	8,564	2.07	12,208	1.72	16,877	1.64
Mediana	1,032	0.25	1,545	0.22	1,844	0.18
Grande	383	0.09	609	0.09	713	0.07
Total	414,129	100	708,947	100	1,026,017	100

Fuente: INEGI, Censo Económico 1989, 1994 y 1998. Resultados Oportunos

En términos relativos la micro, pequeña y mediana empresa tuvo una participación de 98.11%, 1.64 y 0.18% respectivamente. A su vez, la micro empresa registro una tasa de crecimiento en el periodo de 149.06%, la pequeña empresa de 97.07%, las mediana empresa de 78.68% y la grande de 86.16%.

En general, en el año de 1998 los tres cuadros nos muestran que —en términos relativos— la micro empresa es la que tiene un mayor participación en los tres

sectores, en especial en el sector comercio (99.06%); la pequeña empresa ha disminuido su participación, pero después que la micro empresa, es la que tiene una mayor contribución, en especial en el sector industrial (4%); al igual que las pequeñas empresas, las medianas cuentan con una mayor participación en el sector industrial (1%); y, finalmente, en el caso de las grandes empresas, su mayor participación se localiza en el sector industrial (1%), y son las que tienen la menor contribución en los tres sectores en relación a los otros tamaños de empresas.

Por su parte, la estructura comercial del sector mueblero está conformada por alrededor de 15,158 establecimientos de los cuales el 8.9 % se dedican al comercio al por mayor de mueble y accesorios para el hogar y las oficinas; el 18.8% al comercio al por mayor de equipo, mobiliarios y materiales para el comercio y los servicios; y un 72.1% al comercio al por menor de muebles en general.

Capítulo 4 El Desarrollo de la industria del mueble en México 1993-1998.

4.1- Origen de la Industria del Mueble

"La historia del mueble se remonta a la época de los antiguos egipcios, que ya utilizaban sillas y mesas cuyos respaldos, brazos o patas estaban adornados con figuras zoomórficas talladas. Estos detalles se conocen porque esa cultura enterraba a sus muertos con su mobiliario".³⁰

En las culturas que florecieron en Babilonia y Asiria, también se usaban sillas, taburetes, divanes y mesas, hecho que se conoce por los relieves esculpidos en piedra y descubiertos entre las ruinas de esas culturas.

Los relieves griegos y romanos del siglo VI y V A.C., muestran muebles como camas, sillas y mesas ligeras; destacan los romanos, quienes utilizaban ornatos con más estructura y peso.

Durante los siglos XII, XIV, y XV, los nobles y la gente rica comenzaron a construir casas con amplios aposentos que requerían de un mobiliario más extenso. En el siglo XV, las camas tenían cabeceras y se empleaban aparadores y alacenas colocados sobre caballetes.

³⁰ Secoñ, (1998). Elementos para planeación, organización, operación y control de una empresa para la fabricación de muebles de madera. México, pag 4

El siglo XVIII fue la edad de oro del mueble inglés, destacando los ebanistas Thomas Chippendale (1718-1779), George Hepplewhite (murió en 1786) y Thomás Sheraton (1751-1806).

En España y en las colonias españolas de América, el mobiliario se distinguía al principio por su austeridad y solidez. Esta se advierte en las grandes mesas, los amplios arcones (a veces hermosamente tallados) y las sillas y sillones llamados fraileros.

En México, los diseños, tratamientos de materiales y la amplia variedad de maderas se complementaron con los distintos estilos rústicos de connotaciones rurales muy definidas, así como con un trabajo tradicional de carpintería, acabados especiales y envejecimientos a base de ceras y barnices, que crean un componente muy apreciado en lo rústico. Se ha popularizado mucho ese tipo de muebles y existe una gran demanda de ellos en la actualidad.

4.2– Situación de la Industria mueblera en México

La Industria del mueble en México está considerada como una industria de tradición familiar, relativamente joven, con poca resistencia al cambio y estilo predominante artesanal. Hasta hace algunos años el nivel de calidad del mueble mexicano era el adecuado para el mercado nacional; sin embargo, para mantenerse en éste y estar en posibilidades de competir con el mercado internacional, el sector ha requerido aceptar sus procesos y su mentalidad.

A partir de la apertura comercial donde la fuerte competencia con los muebles importados provocó que, en promedio, las empresas utilizaran su capacidad instalada en menor medida y que, aunado a la caída del mercado doméstico impulsé a las empresas hacia el mercado internacional.

"En 1993 el sector mueblero estaba integrado por 19,600 empresas formalmente establecidas, para 1998 las empresas crecieron hasta 19,633 empresas"³¹, estos datos se presentan en el cuadro 7, el cual muestra el interés que se ha tenido hacia la industria y el posible desarrollo y crecimiento que se espera, debido a la diferencia que se ha mostrado en el número de establecimientos, donde este periodo presenta un mayor dinamismo en la micro y pequeña que en la mediana y grande empresa, esto nos permite ver que la industria sigue creciendo.

³¹ Bancomex1, (1998). Oportunidades de Negocio para la industria mueblera, México
Bancomex1 en internet, dirección: www.bancomex1.com
Secretaría de Economía, dirección: www.economia.gob.mx
www.siem.gob.mx

Cuadro No. 7
Números de Establecimientos Industriales del Sector Mueblera
Durante el periodo de 1993 - 1998.

Micro y Pequeña	19,439	86	19,476	99.2
Mediana	132	12	118	0.6
Grande	29	2	39	0.2
Total	19,600	100	19,633	100

Fuente: INEGI, Censos Industriales, Años, 1994-2000

La industria del mueble durante muchos años ha sido una industria familiar, esto se muestra por las experiencias de algunos empresarios del ramo que en sus inicios explican el desarrollo de sus empresas, las cuales eran talleres pequeños con poca maquinaria y una escasa mano de obra, ahora mediante el fomento de instituciones bancarias y de crédito entre otras, han podido alentar al sector mediante programas más específicos tanto en el ámbito nacional como internacional.

El estilo predominante en la industria a principios de los noventa era artesanal, de poco diseño y con poco avance tecnológico incorporado en las empresas del ramo. Hacia finales de la década el avance del sector con respecto a los estilos y la tecnología ha dado un cambio importante, debido a la implementación de nueva maquinaria y materias primas que han podido diversificar el uso de los productos madereros y de las formas y aplicaciones en sus terminados.

A pesar de ello todavía las empresas de la industria del mueble tienen muchas deficiencias durante el periodo estudiado, estas empresas ocupan nada más el 50 % de su capacidad instalada lo que origina un bajo crecimiento en su

productividad y la posible desventaja en la competencia, debido a la apertura comercial.

La Industria mueblera es medianamente desarrollada y sus productos tienen una orientación artesanal (intensiva en mano de obra) y de bajo volumen el cual se caracteriza por los siguientes aspectos:

Cuadro No. 8
Características Generales de la Industria del Mueble

Tamaño de la empresa	Muchas empresas pequeñas con un promedio de 20 trabajadores por empresa.
Estilo	Tradicional y artesanal con un gran diseño propio.
Línea de productos	Diversas líneas de productos, gran variedad de modelos dentro de cada línea.
Maquinaria y equipo	Cuenta con maquinaria especializada, equipo Semi-industrial.
Tipo de industria	Semi-desarrollada, con capacidad de producción ociosa

Fuente: Bancomext en Internet dirección www.bancomext.com

Las entidades federativas en el ámbito nacional que tienen mayor vocación de producción, comercialización y distribución, debido a su alto volumen de mano de obra, de recursos financieros, de comunicaciones y de ingresos en el sector son los estados que se menciona en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 9
Participación en la Industria del Mueble por Entidad Federativa*

Entidad Federativa	Porcentaje
Distrito Federal	9.6%
Veracruz	8.7%
Michoacán	7.9%
Jalisco	7.9%
México	6.6%
Oaxaca	5.7%
Chiapas	5.3%

*Los Estados que se muestra aquí son los más representativos de la industria del mueble
Fuente: Censo Económico, INEGI, 1999

La industria cuenta con un subsector que está integrado por 18,254 empresas fabricantes de muebles de madera, las cuales representa un 75% del total del sector mueblero nacional, estos datos se presentan en el cuadro No. 10.

Cuadro No. 10
Número de Establecimiento Productores de Muebles de Madera en 1998.

Categoría	Número de Establecimientos	Porcentaje
Pequeña	18,254	99.5%
Mediana	73.38	0.4%
Grande	18.34	0.1%
Total	18,345	100%

Fuente: Censo Económico, INEGI, 1999.

Este cuadro presenta la gran participación que tiene la pequeña y mediana empresa mueblera en la producción de muebles de madera que en general.

La participación que representa la pequeña y mediana en empresa en la producción de muebles de madera sumado origina un promedio de 99.9% del total y el cual es resultado en primer lugar de las características de esta industria que es en su mayoría son talleres pequeños con poca maquinaria y en segundo lugar por las características de fabricación la cual requiere de un menor proceso de elaboración del mueble en comparación a los muebles de metal los cuales tienen un alto proceso de producción y mayor estructura productiva.

Cuadro No. 11
Distribución del Número de Establecimiento por Entidad Federativa en 1998

Distrito Federal	1,881
Veracruz	1,699
Michoacán	1,555
Jalisco	1,543
México	1,304
Oaxaca	1,118
Chiapas	1,046
Puebla	1,007
Participación en el total	11,153
Total	19,633

*Los establecimientos que se muestran son los más representativos del país en el sector mueblera
Fuente: Censo Económico, INEGI, 1999

4.3 - Producción de la industria mueblera en México

Las industrias del mueble ha mostrado un gran interés no sólo en el ámbito regional, sino también a nivel nacional e internacional, donde México ha sido un proveedor tradicional de muebles en el mercado norteamericano, y ha registrado una tasa de crecimiento medio anual hacia la exportación del 20.6% durante 1992 a 1998. De acuerdo con datos proporcionados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, en 1998 nuestro país ocupó el tercer lugar como proveedor, después de China y Canadá con un valor de exportación de \$ 2.238 millones de dólares.

"En este sector industrial, se debe incluir aquellas unidades económicas que se dedican a la reparación de muebles, mismas que totalizan 18,294 unidades económicas y mismas que emplean una mano de obra total de 46,635 personas, cifra muy representativa, ubicándola con un 41.9% del total de la mano de obra empleada por la industria mueblera (111,187 personas)".³²

Por su parte, la estructura comercial del sector mueblero está conformada por alrededor de 15,158 establecimientos de los cuales el 8.9 % se dedican al comercio al por mayor de mueble y accesorios para el hogar y las oficinas; el 18.8% al comercio de equipo, mobiliario y material para el comercio y los servicios; y un 72.1% al comercio al por menor de muebles en general.

³² Bancormest, (1998), *Situación Actual y Perspectiva del Sector Mueblero en México*, México, Pp 21
Bancormest, (1997), *Tendencias de Diseño*, México, Pp 156

Entre el sector industrial y el comercial -incluyendo los talleres de reparación de muebles- se emplean 193,374, personas de las cuales el 54.8% laboran en el sector industrial y el 45.1% en el sector comercio.

De igual manera entre el sector industrial y el comercial, se pagaron por concepto de remuneraciones un total de \$2,969,548, de los cuales el 42.6% corresponden a la industria y el 57.4% a la actividad comercial.

La industria del mueble ha participado con un promedio de 3.0 % durante el periodo de 1993 a 1998 en el PIB manufacturero y con un 3.2 % del empleo total de la industria manufacturera.

La industria del mueble de madera ha participado con 3.0% en promedio dentro del PIB manufacturero durante 1993 a 1998.

Del total de ventas de muebles de madera el 58.1% corresponde a la pequeña empresa, el 31.8% a la mediana y el 10.5% a la grande en 1999.

Cuadro No. 12
PIB de la Industria del Mueble
(Millones de Pesos a Precios de 1993)
1988-1997

					CONTRIBUCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE AL TOTAL DE LA INDUSTRIA DE LA MADERA
1988	178,416	4,382	640	5,022	2.8
1989	192,500	4,495	758	5,254	2.7
1990	205,524	4,557	929	5,486	2.7
1991	212,578	4,869	944	5,813	2.7
1992	221,427	5,099	851	5,951	2.7
1993	219,934	5,272	788	6,051	2.8
1994	228,891	5,381	778	6,159	2.7
1995	217,581	4,824	637	5,462	2.5
1996	241,385	5,130	633	5,764	2.4
1997	264,955	5,449	627	6,077	2.3
TCMA** 88-92	4.4	3.1	5.8	3.4	-0.7
TCMA 93-97	3.7	0.6	-4.4	0.05	-3.8

* Incluye Aserraderos, Inplay, Tableros y Otros Productos de Madera y Corcho

** Tasa de crecimiento media anual

Fuente: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, núm. 322-338, Año 2000-2002

Durante el periodo 1988-1997, el dinamismo entre la producción de muebles de madera y metálicos a tenido una variación muy desigual, esto se presenta en el cuadro No. 12, el cual muestra una de crecimiento media anual negativo de 3.4% a 0.05% para el periodo de 88-92 a 93-97, lo que representó una menor aportación a la manufactura respecto a la industria del mueble.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro No. 13
Estructura de la Industria por Tamaño 1998.

TAMANO 1/	Nº	%	Nº	%	\$	%	Nº	%	Nº	%	\$	%
MICRO (1-15)	17,561	95.7	42,471	49.3	172,127	20.4	733	71.1	4,164	16.6	39,919	9.5
PEQUEÑA (16-50)	692	3.8	23,250	27	317,582	37.7	248	24.1	9,143	36.5	149,758	35.5
(51-100)	581	3.2	15,494	18	195,592	23.2	192	18.6	5,216	20.8	77,728	18.4
MEDIANA (101-250)	111	0.6	7,756	9	121,990	14.5	56	5.4	3,927	15.7	72,029	17.1
GRANDE (251 Y MAS)	81	0.4	14,752	17.1	267,498	31.8	36	3.5	5,687	22.7	98,821	23.4
TOTAL	18,345	100	86,135	100	842,448	100	1,031	100	25,052	100	421,979	100

1 Número de empleados

Fuente: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, núm. 322-338, Año 2000-200

El cuadro núm. 13 representa la estructura de la industria del mueble por tamaño de establecimientos hasta 1998. Estos datos muestran un gran desarrollo de parte de los pequeños establecimientos en el total de la industria y de la absorción del empleo originado en primer lugar por la tradición que tiene la industria de estar compuesta por un gran número de talleres artesanales que no necesariamente requiere de una maquinaria sofisticada y que además necesita de poca mano de obra calificada para su producción.

4.4 – Principales características de la pequeña y mediana empresa mueblera en México.

Las empresas pequeñas y medianas del sector mueblero constituyen un grupo muy diversificado de establecimientos. No solo varía en dimensión o en complejidad de su estructura, sino que también producen una amplia gama de artículos destinados a diversos mercados. De hecho, son sus múltiples condiciones de producción las que dan origen a la necesidad de su subsistencia ya que para las empresas grandes algunas veces la producción de algunas materias primas le ocasiona costos más elevados para sus productos.

El desarrollo de la pequeña empresa mueblera tuvo un papel relevante en términos de producción y empleo. Su importancia no es solo cuantitativa, mediante la aportación de empleos e ingreso a los estratos menos favorecidos de la sociedad sino también cualitativa demostrando un desarrollo y especialización de la manera de funcionamiento de las empresas.

La extraordinaria diversidad de características que presenta esta industria de origen familiar, ha dado pauta a numerosas clasificaciones. En particular, desde la óptica del diseño de la política del fomento, las tipologías tienden a ser muy amplias. Para ello se presentarán las más importantes para conocimiento y comprensión de la industria del mueble.

Las empresas caseras cuentan con capital fijo (maquinaria y equipo), y sus técnicas de producción son muy simples, sin tareas especializadas y usualmente los productos son de baja calidad. El proceso suele ser intensivo en mano de obra de escasa calificación y el propietario usualmente tiene poca o nula capacidad para adaptar, modificar o mejorar los productos.

La manufactura se efectúa en locales con características de taller; puede ser de dimensiones muy pequeñas, hasta ocupar un bajo número de trabajadores. Dispone de una menor inversión en maquinaria, equipo y herramientas. El manejo de inventarios puede constituir una actividad no muy relevante ya que no compromete recursos financieros. Los trabajadores pueden llegar a no poseer cierto nivel de educación o calificación en materia de administración y comercialización.

"Se estima que en el corto plazo hay una capacidad instalada ociosa que, de aprovecharse, puede significar un aumento en el volumen de producción del orden del 56.3 % para las empresas pequeñas (hasta 50 personas empleadas); de poco más del 105 % para las medianas (entre 51 y 100 personas empleadas) y del 205.9 % para las grandes (más de 100 personas empleadas)".³³

³³ Bancornext en internet, dirección www.bancornext.com
Información sobre la industria del mueble y su distribución en los países Europeos
<http://www.manet.com/struct3.htm>
Proporciona acceso a institutos y empresas vinculadas con el sector mueblera, en especial se destaca la liga con la "biblioteca del mueble" en Kansas, Estados Unidos
<http://www.2hpe.com>

"Por otro lado, la gran mayoría de las empresas (94.2 %) trabaja actualmente un solo turno. Sin embargo, para estar operando al 100 % de su capacidad, el 42 % de las empresas requieren de dos turnos o más, que de hacerse, generaría en el mercado una oferta de empleo importante y por ende una reactivación para la industria muy significativa".³⁴

El sector de muebles no cuenta con un control de calidad, ya que tanto en materias primas como productos en proceso, el control es predominantemente visual. Adicionalmente, no existe suficiente cuidado para ofrecer al mercado un buen terminado de la madera.

Algunas empresas cuentan con controles de calidad exclusivamente en el área de producción, y son las menos las que cuentan también con controles en otras áreas. Se estima que solamente alrededor del 3 % de las empresas efectúan pruebas de laboratorio a las materias primas que consumen.

Los sistemas más completos para el control de calidad los manejan los fabricantes de muebles para oficina y cocina, dadas las características particulares y de seguridad que deben contener sus productos antes de salir a su venta al mercado, la resistencia de los materiales (cubiertas), el equilibrio de los mismos (archiveros), el continuo uso de puertas y cajones, la ergonomía

³⁴ Secofi, (1998). Op Cit., Pp.223

(sillas y sillones) y sus mecanismos (pistones resortes, etc.), permiten coadyuvar al fomento de la industria creando diferentes oportunidades de producción.

Cuadro No.14
TIPO DE SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD POR TAMAÑO DE EMPRESA
MUEBLES DE MADERA
(Porcentaje)

Tipo de Sistema	Tipo de Empresa			
	Pequeña	Mediana	Grande	Muy Grande
No Tiene	23.1	6.5	15.6	16.0
Circuitos De Calidad	24.6	43.5	31.1	32.1
Calidad Total	44.6	34.8	44.4	41.7
Calidad Controlada	0	4.3	4.4	2.6
Supervisión De Proceso	3.1	6.5	2.3	3.8
Otros	4.6	4.4	2.2	3.8
Total	100	100	100	100

Fuente: Bancomext, Oportunidades para la Industria Mueblera, 1997.

Sin embargo, otro factor importante en la industria del mueble son los problemas que tienen las empresas y que explicaremos a continuación:

Es difícil obtener un producto con características constantes y uniformes. Un producto con calidad implica conocimiento y control de materias primas, producción, empaque y transportación.

La dificultad de tener un precio adecuado se debe al problema de conseguir insumos, materias primas y créditos baratos; las dificultades en los procesos productivos (tiempos muertos, herramientas inadecuadas, mala distribución de la planta, etc.) y a la dificultad de absorber los gastos adicionales derivados de la propia actividad ocasionan una falta de competitividad en el mercado.

La carencia de tecnología de punta o el rezago de la misma, no permite el óptimo desarrollo de la industria productora de muebles en serie. Los que producen muebles intensivos en mano de obra requieren artesanos con amplia experiencia y preparación.

El objeto de este punto es presentar un panorama de los distintos factores de la producción de muebles y sus carencias respecto a los factores que se presentan a continuación:

Competitividad

La principal materia prima para los muebles de madera es el pino, aunque la tendencia mundial apunta hacia la utilización de tableros de densidad media (MDF) cada vez en mayor proporción de maderas sólidas únicamente para hacer algunos frentes y el hierro y el acero para los muebles de metal

Recientemente se ha incrementado la importación de madera de pino, debido a que la producción nacional es cada vez más escasa y carente de planeación; en este sentido deberán hacer esfuerzos importantes entre

gobierno y sector privado para reforestar una parte importante de lo talado en los últimos años, y enfocarse a la concesión de bosques susceptibles de ser plantaciones comerciales certificables, a fin de estar en posibilidades de vender muebles de madera provenientes de bosques controlados, "requisito indispensable a partir del año 2000 en Europa para la importación de derivados de madera en la Unión (ISO 14000)".³⁵

Como materias primas auxiliares empleados en la fabricación de muebles se tienen principalmente: herrajes, barnices, bejuco, textiles, plástico, metal, alambre, pinturas y adhesivos.

La oportunidad del servicio, la falta de disponibilidad en el mercado nacional y la calidad de las materias constituyen las principales razones por las que las empresas utilizan insumos importados, aprovechando la apertura comercial y la consecuente baja en aranceles.

Cuadro No. 15
COMPARACIÓN DE COSTOS POR UNIDAD DE VOLUMEN DE MATERIA PRIMA EN 1998
(porcentajes)

MATERIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002
MADERA	100	130	125	131	125	124
AGLOMERADO	100	100	93	105	93	124

Nota: Comparación con base en materias primas de niveles de calidad equivalentes.

N/D no disponible

Fuente: Fabricantes en EUA, Taiwan, entrevistas a fabricantes mexicanos, análisis BAH Bancomef, Oportunidades para la Industria Mueblera, 1997

³⁵ Secofi, *Op. Cit.*, Pp 223

La mayoría de las empresas usan tres o más proveedores para su materia prima principal, lo que indica poca integración fabricante-proveedor. Debido a este fenómeno se está buscando la identificación de promover proveedores nacionales de insumos para el sector pueda satisfacer la demanda nacional, sustituyendo importadores y convirtiéndose en autosuficientes.

A través de esto la venta de muebles por parte de empresas nacionales fuera mayor y se establecieran eventualmente la transformación de la industria en un largo plazo, pudiendo llegar a desplazar a algunos proveedores orientales y colocando su producto en regiones que dependen de las importaciones de insumos, como en E.U.A y Europa.

Maquinaria y Equipo

México cuenta con una industria mueblera medianamente desarrollada. Importantes etapas del proceso productivo aún se realizan con métodos artesanales. Por lo que la industria mueblera nacional puede clasificarse como intensiva en mano de obra y de bajo volumen.

La tecnología del sector es competitiva a nivel internacional, aunque con procesos primordialmente manuales.

La apertura ha facilitado que algunas empresas se hayan modernizado. El origen de la tecnología es Italiana, Alemana y Norteamericana, principalmente;

sin embargo, los recientes ajustes cambiarios en nuestro país han frenado la importación de tecnología de punta.

Cuadro No. 16
MAQUINARIA POR TIPO DE EMPRESA Y TIPO DE TECNOLOGIA
(Porcentaje)

TIPO DE EMPRESA	MANUAL	SEMIAUTOMATICA	MODERNA	TOTAL
PEQUEÑA	15.4	53.8	30.8	100
MEDIANA	19.6	50	30.4	100
GRANDE	2.2	40	57.8	100
TOTAL	12.8	48.7	38.5	100

Fuente: Bancomext, Oportunidades para la Industria Mueblera, 1997

Como factores que determinan la innovación tecnológica se pueden citar que, en general, se busca lograr economías de escala, tener cada vez más un mayor grado de especialización en la industria, poder contar con una clara disponibilidad y acceso a la materia prima, poder redimensionar la evolución en el costo de la mano de obra y proyectar mejor sobre la base del costo de capital, en particular a lo que se refiere a los esquemas de depreciación de la maquinaria y el equipo y a los diversos y variados esquemas de financiamiento.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

ESTA TESIS NO SALE
 DE LA BIBLIOTECA

Recursos Humanos

Una de las características más generales de las empresas pequeñas es la utilización del factor trabajo de manera intensiva y de forma flexible, en respuesta a cambios en la demanda o variaciones en el mercado de trabajo. Se trata de mano de obra de baja calidad que suele presentar un alta tasa de rotación. Es reconocido el hecho de que en estas empresas no opera en igual medida los factores que influyen en la determinación del salario como en las grandes empresas. En este contexto, se ha señalado que las empresas pequeñas suelen pagar salarios más bajos que las de mayor tamaño, y es usual que evadan las regulaciones laborales.

La ausencia de remuneraciones directas al trabajo familiar, y el otorgamiento de remuneraciones inferiores a las legales a los trabajadores asalariados, a veces sin registrarlos en el sistema de seguridad social, son factores que se considera que permite a las pequeñas empresas sobrevivir en condiciones económicas adversas.

El trabajo en el establecimiento casero lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. Aunque en las empresas fabriles el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, las características esenciales de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

En resumen, uno de los problemas que aqueja a la industria es: que el personal es de baja escolaridad; la mano de obra calificada es escasa. En cambio el personal de empresas maquiladoras tiene otra mentalidad, no solo por el ingreso, sino por el cambio en su nivel de vida individual y familiar, ya que ha mejorado sus hábitos de disciplina, rendimiento, eficiencia y preparación en su trabajo.

Destino de la Producción

A menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas, por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. El contacto directo con los clientes le permite efectuar cierta adaptación del producto a la demanda y nivel de ingresos de los clientes. Las empresas fabriles pueden presentar una estructura interna más diversificada, sin embargo, la escala de producción les impide contar con servicios internos especializados, como la promoción de las ventas en el ámbito regional o nacional, mucho menos a nivel internacional.

En los establecimientos los productos fabricados son de bajo precio y baja calidad, destinados a consumidores de bajos ingresos. Una alta proporción de las ventas es directa y los mercados suelen presentar gran segmentación tanto geográfica como por el estrato de ingresos de los clientes. La muy pequeña empresa (casera) puede aislarse del ciclo económico debido al tipo de productos producidos y el carácter de los mercados atendidos, usualmente de bajos ingresos.

En los establecimientos fabriles el rango de productos manufacturados suele ser más diversificado, con destino al consumo intermedio o final y a consumidores de bajos o altos ingresos. En gran medida la producción se destina al mercado local, aunque también puede dirigirse a mercados de alcance nacional. La participación de las empresas pequeñas en la actividad exportadora es muy baja. En general, como esta empresa están más sujetas a la variación del ciclo económico; la disminución de la demanda las afecta directamente, pero también se adaptan rápidamente a la evolución de esta con mayor flexibilidad.

"Las pequeñas empresas difieren en varios aspectos de la gran empresa: en la eficiencia con que utilizan los recursos productivos, en su potencial para crecer y en la naturaleza de las restricciones que limitan su crecimiento. Por lo mismo, enfrentan numerosas desventajas estructurales: menores oportunidades para obtener financiamientos, lo cual se acentúa en condiciones de relativa escasez de crédito; menor productividad por persona ocupada en asociación a la baja intensidad de capital; y vulnerabilidad frente al gran poder del mercado que pueden ejercer las grandes empresas principalmente en presencia de condiciones monopolistas, tanto en mercados de bienes finales como de insumos".³⁶

³⁶ Secofi, Op. Cit., Pp 233.
Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Op. Cit., pág. 352.

Aún cuando los fabricantes de muebles se preocupan por conocer el tipo, estilo y gustos de los productos que se requieren y están de moda en los mercados internacionales, les falta capacitación para elaborar diseños propios que identifiquen al producto como mueble mexicano. Las empresas se pueden dividir en aquellas que se basan en la exclusividad y buen gusto de sus diseños y los que imitan o reproducen diseños publicados en catálogos y revistas internacionales.

Existen pocos fabricantes nacionales de empaques con la calidad necesaria para proteger el producto y a precio accesible para mantenerse dentro de los niveles competitivos. Quienes pueden importan sus empaques para evitar ese problema. Los que no improvisan con material nacional.

En el mercado nacional, la mayoría de las empresas cuenta con canales de distribución propios y bien establecidos lo que les permite formar un nicho de mercado y una segmentación de su propio mercado.

Son pocas las empresas que cuentan con salas de exhibición propia, lo que dificulta la difusión y comercialización de sus productos a precios mas reducidos por la eliminación de los intermedios con los que actualmente trabajan y que castigan los precios de forma significativa.

El desconocimiento por parte de las micro empresas hacia el costo real del producto y su forma de desglosarlo por etapas productivas, son la causa de que no se permita dar un presupuesto y cotización adecuada (costos de materia prima en el momento de financiar un pedido, seguros, fletes, tramites bancarios, cobranza, etc.) lo que permite la ineficiencia de las empresas.

Las posibilidades de incrementar utilidades y ofrecer mejores y mayores productos son las características de la estructura básica, el cual se pretende para aprovechar las ventajas y desventajas de los mercados.

Financiamiento

Es común que el capital inicial para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo tanto, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias dificultades para obtener financiamiento de la banca central. "En condiciones en las que imperan mercados de capitales pocos desarrollados, el costo de los prestamos para las empresas fabriles suele ser mayor que para los grandes, lo cual se explica por la importancia de los gastos de administración, de evaluación y vigilancia sobre los prestatarios, la falta de instituciones financieras especializadas, y la aversión al riesgo de la banca comercial".³⁷ Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respaldan los préstamos.

³⁷ Nacional Financiera, S.N.C., (1999), Informe de Actividades, México, Pp 127.
Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Op. Cit., Pp. 547

Asimismo se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instrucciones crediticias formales.

Conclusiones

El desarrollo que ha tenido la economía mexicana en el fomento de la pequeña y mediana empresa durante 1993 a 1998, ha sido causa de una serie de medidas, mismas que han tenido que ser sujetas a cambios, debido a las nuevas exigencias del mercado en el cual México participa.

Se demostró a lo largo de la investigación, que el desenvolvimiento de la pequeña y mediana empresa en el contexto de la apertura comercial, el fomento al sector manufacturero y en particular hacia la industria del mueble no generó una tendencia positiva, la combinación entre insumos, junto a las inestables condiciones de demanda interna y la volatilidad financiera, creó un ambiente desfavorable para la reorganización y evolución de este tipo de empresas en las nuevas condiciones económicas.

La apertura comercial en México se presentó de una manera muy acelerada, esto provocó que la economía mexicana tuviera un impacto negativo en la pequeña y mediana empresa (PyMes). Sin embargo, el problema coyuntural no fue sólo esa, sino que formó parte de los tantos problemas que sufría la economía mexicana y agudizados al no contar con un proceso que fuera acompañado por una serie de programas efectivos de fomento para desarrollar la competitividad, además, de la falta de estructura en los procesos productivos que originaran una autosuficiencia de la misma industria y el encadenamiento productivo de las mismas hacia las grandes empresas.

La actividad económica mexicana a lo largo del periodo de 1993 a 1998 tuvo un carácter altamente inestable que originó el reestructuramiento de la economía del país y en particular de la manera de intervención del gobierno en la industria mexicana y el desarrollo y crecimiento de la pequeña y mediana empresa.

El proteccionismo en el cual el gobierno basó el crecimiento antes de la apertura provocó que durante mucho años la industria no desarrollara su máxima capacidad y dio paso al estancamiento de la planta productiva lo que provocó una falta de competitividad de la misma con respecto a las empresas extranjeras. Esto ha sido uno de los principales factores por el cual las empresas mexicanas no desarrollaron una base firme en su estructura industrial.

Si bien estos factores de oferta de políticas (subordinación, debilidad de instituciones y carencia de información) presentan un panorama negativo, A comienzos de la década de los noventa, en gran parte de las regiones predominaba el punto de vista de que "la mejor política era no hacer ninguna política". Si bien este aforismo nunca tuvo tanto peso respecto de las PyMes como el que tuvo respecto de las políticas de alcance sectorial, caracteriza un primer momento de confianza irrestricta en los mecanismos de mercado. A mediados de la década, se presenció un claro resurgimiento del interés de las autoridades públicas y de las cámaras empresariales en políticas de apoyo a la competitividad, entre ellas la de fomento de las PyMes. Sin embargo, ese mayor interés no fue acompañado de avances en materia de implementación de las mismas, las que

muchas veces permanecieron a nivel de declaraciones o de documentos, más o menos difundidos al público.

El balance de las políticas de apoyo a las PyMes muestra elementos positivos y negativos. Entre los primeros destacan el creciente reconocimiento por los gobiernos de la posibilidad de crecimiento de este tipo de empresa, y los avances en materia de diseño de instrumentos novedosos y eficaces. En los segundos, las políticas tuvieron un escaso impacto debido a la falta de recursos financieros y humanos para su implantación y la fragmentación de la toma de decisiones entre las agencias de gobierno. Por ello, la política no ha podido ser un determinante en los resultados.

No obstante, la industria pequeña y mediana en el sector manufacturero ha sido base fundamental del crecimiento de la industria. Su papel es de gran importancia, ya que durante el periodo de 1993 a 1998 ha sido el sector que ha crecido más y el que tiene mayor participación en el Producto Interno Bruto en el periodo analizado; además, de ser un vehículo para el empleo y participe de la inversión hacia otros sectores.

Las micro empresas aumentaron tanto su participación absoluta como relativa en el total de establecimientos existentes en el país, las pequeñas y medianas empresas sólo aumentaron su participación absoluta pero no relativa, lo anterior resulta congruente si se toma en cuenta el número de empleos que ha generado en los últimos años. Las grandes empresas tuvieron un aumento en términos

absolutos y en los relativos disminuyeron su participación. La disminución registrada en la participación relativa de las empresas pequeña, medianas y grandes, tanto el número de establecimientos como el personal ocupado, se debe a la alta tasa de crecimiento que han tenido en estos dos rubros las micro empresas.

El dinamismo que ha tenido la pequeña y mediana empresa en la industria mueblera muestra una tendencia positiva en el número de establecimientos y el mayor empleo promedio por establecimiento; de tal manera, que el empleo ha crecido más rápidamente en los pequeños y medianos en comparación con los grandes establecimientos según los datos obtenidos en INEGI.

El crecimiento de la industria del mueble fue factor importante, debido a que su forma de producción hizo que la integración del mercado mueblera diera impulso al desarrollo de nuevos mercados: como el sudamericano, centroamericano y el europeo, originando una gran oportunidad de inversión a nivel nacional para las pequeñas y medianas empresas.

Si embargo, respecto al fomento de la pequeña y mediana empresa en la industria del mueble durante el periodo de 1993 a 1998, se desarrolló de una manera desigual, siendo los programas a corto plazo los que han tenido un mayor desarrollo en esta industria y de los cuales el sector público es el que se ha enfocado con mayor interés.

La industria del mueble ha tenido un desarrollo no muy constante debido a la falta de programas orientados particularmente a esa industria. Su fomento se presenta hacia diferentes caminos mientras que las instituciones públicas se basan en políticas de largo plazo enfocadas al crecimiento del sector manufacturero. Las instituciones privadas dedican su fomento a la producción y distribución de la misma, originando una falta de interrelación en la cadena productiva que origine un crecimiento sostenido de la industria mueblera en general en el periodo de 1993 a 1998.

En resumen, se demostró que el desarrollo del sector mueblera en el periodo de 1993 a 1998, ha tenido una tendencia positiva, esto es no sólo por las ventas, sino por su participación en el empleo, la producción y crecimiento en el número de establecimientos pequeños y medianos, los cuales forman parte del conjunto de variables que inciden en la producción total de la industria pero que no llegan a ser factor de desequilibrio para la producción del sector manufacturero en general.

El fomento en cambio no ha podido ser la pauta para el crecimiento de esta industria la falta de mecanismos específicos y de políticas de desarrollo por parte del sector público hacia la industria del mueble han originado que los programas no sean los adecuados, dando origen a la repetición de las mismas medidas las cuales retomando lo ya estudiado, no llegan a ser el ancla de la política que requiere la industria del mueble, pero si muestra una mayor dedicación que la del sector privado, lo que nos permite aceptar la hipótesis general del tema ya que

mostró que el fomento se presentó por diferentes vías y no sólo en programas dedicados a la industria mueblera en particular.

Bibliografía

1. -Banco de México
Exposición sobre la Política Monetaria para 1998, México 1998, pp. 148.
2. - Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)
Situación Actual y Perspectivas del Sector Mueblero de México
México D.F. Mayo de 1994, pp.21.
3. - Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)
Tendencia de Diseño
México 1997, pp.1- 156.
4. - Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)
Programa Integral Para el Impulso de la Pequeña y Mediana Empresa
México 1993, p37.
5. - Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)
Oportunidades de Negocios: Para la industria mueblera.
Dirección General Adjunta de Promoción Sectorial
México D.F. Septiembre 1997, pp.20.
6. -Beak, N., (1993), "Desarrollo e Incentivos para las Pequeñas Empresas y Medianas Empresas Coreanas", Comercio Exterior, vol. 43, Núm. 6, pp. 561-566.
7. -Carlos Sales Gutiérrez, (2000), "El Futuro de la Banca de Desarrollo en México", EL Mercado de Valores, núm. 10, pp.8-15.

8. - Casar José I., Márquez Padilla Carlos et. al.

La Organización Industrial en México

Ed. Siglo XXI 1ª. ed.

México D.F. 1990, pp.445.

Clasificación HC 135/O64.

9. -Castañeda, A., 1999, "Apertura y Crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado"

Comercio Exterior, vol.49, núm. 5.

10. -CEPAL, (1997), "Análisis y Proyección de la Economía Mexicana",

México, vol. II, núm. 2.

11. - Diana R. Villarreal González

La Política Económica y Social de México en la Globalización

Ed. Miguel Angel Porrua 1ª. ed.

México DF. 2000, pp.370.

12. -Eduardo Loria, (1999), "Efectos de la Apertura Comercial en la

Manufactura Mexicana, 1980-1999", Investigación Económica, vol. LIX: 230, Octubre-Diciembre, pp.55-82.

13. - Enrique Dussel Peters

Claroscuro: Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México

Ed. Jus 1ª. ed. México, 2001.

pp. 209.

14. - Enrique Dussel Peters

La Economía de la Polarización: Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)

Ed. Jus 1ª. ed. México D.F., 1997.

pp.326.

15. - Enrique Dussel Peters et. al.

Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI

Ed. UNAM 1ª. ed.

México D.F. 1997, pp.527.

Clasificación HC140. D5 D87.

16. - Estela Suárez y Miguel Angel Rivera Ríos

Pequeña Empresa y Modernización: Análisis de dos dimensiones

Ed. UNAM 1ª. ed.

México Cuernavaca, Morelos 1994, pp.263.

17. - Fernando Clavijo y Casar José I.

La Industria Mexicana en el Mercado Mundial

Ed. Fondo de Cultura Económica 1ª. ed.

México D.F. 1994, pp.427.

Clasificación HC3611/153

18. - Guillermo Ortiz Martínez

La Reforma Financiera y la Desincorporación Financiera

Ed. Fondo de Cultura Económica

1ª. ed. México., 1994

pp. 363.

19. - Huerta González Arturo

La Política Neoliberal de Estabilización Económica en México

Ed. Diana 1ª. ed. México D.F. 1994, pp.228.

Clasificación HC135/H823.

20. - Instituto Mexicano de Comercio Exterior y Academia de Arbitraje
El Comercio Exterior de México

Ed. Siglo XXI 1ª. ed.

México, D.F., 1982, pp.584.

Tomo No.3.

21. - Instituto Tecnológico del Mueble y Afines

Tendencias de Diseño

México D.F. Julio de 1997.

22. -Loría Díaz Eduardo, (1999), "La Filosofía de la apertura comercial",

Comercio Exterior, vol.49, núm. 5, pp.488-493.

23. -Loría Díaz Eduardo, (1997), "La Economía mexicana en 1997: ¿otra vez la restricción externa al crecimiento?", Economía Informa, núm. 254, pp.4-9.

24. -Lilia Domínguez y Flor Brown, "La Estructura Mundial Mexicana en un Contexto de Apertura Comercial", Investigación Económica, vol. LVII: 222, octubre-diciembre de 1997, pp. 73-103.

25. -Mattar Márquez Jorge,(1991), "Fomento a la Industria mediana y Pequeña en México 1983-1988", Economía Mexicana, núm. 9-10, pag. 33.

26. - Nacional Financiera, S.N.C

El Papel de la Banca de Fomento en el Contexto de la Liberalización Financiera en México

México, 1992, p.3.

27. - Nacional Financiera, S.N.C

Principales Fondos de Fomento Económico

Ed. Futura Editores, S.A, México, 1988

pp. 161.

28. - Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)

Informe de Actividades

México, varios números. pp.127.

29. -Nacional Financiera, S.N.C., (1997), "El financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria", El Mercado de Valores, núm. 3, pp. 6-12.

30. - Nacional Financiera, S.N.C.

Programa de la Micro y Pequeña Empresa

México, 1999.

31. - OCDE

Las Pequeñas y Medianas Empresas: tecnología y competitividad

Ed. Ediciones Mundi-Prensa

Madrid, España 1995, pp.132.

32. -Patricio Vianchi y Marco R. Di Tommaso, "Política Industrial para las Pyme en la Economía Global", Comercio Exterior, Agosto de 1998, vol. 48, núm.8, pp. 617-623.

33. - Ruiz Durán Clemente

Economía de la Pequeña Empresa

Ed. Planeta Mexicano, S.A de C.V

1ª. ed. México 1995, pp. 294.

Clasificación HD 62.7/R85.

34. - Rene Villarreal
Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México
un Enfoque Neoestructuralista
Ed. UNAM México D.F. 1988.
Clasificación HC135/V52.

35. - Rivera Ríos Miguel Angel
El Nuevo Capitalismo en México
Ediciones Era 1ª. ed.
México D.F. 1992, pp.223.
Clasificación HC135/R583.

36. -Ruiz, N., (1997), "La Economía mexicana desde la perspectiva de la oferta y la demanda agregada", Comercio Exterior, vol. 47, núm. 4, México.

37. - Ruiz Duran Clemente
Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México.
Ed. Nacional Financiera
México 1ª. ed.
México D.F. 1993, pp.202.
Clasificación: HD 2346/M4 R86.

38. - Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).
Apertura Comercial y Modernización Industrial
Ed. Fondo de Cultura Económica 2ª. ed.
México, D.F., 1988, p.p. 126

39. - Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Elemento para la planeación, organización, operación y control de una empresa para la fabricación de muebles de madera.
Mexico D.F. Mayo de 1998.

40. - Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana 1991-1994
México 1995.

41. -Ten Kate, Adriaan y F. de Mateo. (1989), "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México", Comercio Exterior, vol.39, núm.6., pp.497-511.

42. - Thomas Calvo y Bernardo Mendez Lugo
La micro y pequeña empresa en México: frente a los retos de la globalización.
Ed. Centro Frances de Estudios Mexicanos y Centroamericanos
1ª. ed. México D.F. 1995, PP. 273.
Clasificación: HD 2346/ M4 M53.

43. - Wilson Peres y Giovanni Stumpo
Pequeñas y Medianas Empresas Industriales: en América Latina y el Caribe
Ed. Siglo Veintiuno 1ª. ed. México, 2002.
pp. 547.

Fuentes Electrónicas:

44. -Banco Nacional de Comercio Exterior, Dirección:
<http://www.bancomext.gob.mx>

45. -Estadísticas de la importación y exportación del mueble en los países de Centroamérica:
<http://www.sieca.org.gt>

46. -Información sobre la industria del mueble y su distribución en los países Europeos:

<http://www.manet.com/studys.htm>

47. -Secretaría de Economía, dirección:

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

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

48. -Nacional Financiera, dirección:

<http://www.nafin.com>

49. -Proporciona acceso a institutos y empresas vinculadas con el sector mueblero, en especial se destaca la liga con la "biblioteca del mueble" en Kansas, Estados Unidos:

<http://www.2.hpe.com/>

Fuentes estadísticas:

50. -Encuesta Industrial Mensual: Resumen Anual

Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI), varios años.

51. -Censo Económico

Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI) México, varios años.

52. -Cuaderno de Información Oportuna

Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI) México, nos. 322-338, Años 2000-2001.