



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

La microindustria en el México Neoliberal (1994-2018)

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Doctora en Economía

PRESENTA

Nancy Ivette Belmont Quiroz

TUTOR

Dra. María Teresa Aguirre Covarrubias
Posgrado de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO

Dra. Tayra B. González Orea Rodríguez
Posgrado de Economía, UNAM

Dr. Juan Carlos Moreno Brid
Facultad de Economía, UNAM

Dra. Ma. Eugenia Romero Sotelo
Facultad de Economía, UNAM

Dra. Ana Luisa Arévalo González
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM



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.



Facultad de Economía
División de Estudios de Posgrado

**PROTESTA UNIVERSITARIA DE INTEGRIDAD Y
HONESTIDAD ACADÉMICA Y PROFESIONAL**
(Titulación o Graduación con trabajo escrito)

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 87, fracción V, del Estatuto General, 68, primer párrafo, del Reglamento General de Estudios Universitarios y 26, fracción I, y 35 del Reglamento General de Exámenes, me comprometo en todo tiempo a honrar a la institución ya cumplir con los principios establecidos en el Código de Ética de la Universidad Nacional Autónoma de México, especialmente con los de integridad y honestidad académica.

De acuerdo con lo anterior, manifiesto que el trabajo escrito titulado "La microindustria en el México neoliberal (1994-2018)" que presenté para obtener el grado de Doctora en Economía, es original, de mi autoría y lo realicé con el rigor metodológico exigido por mi Entidad Académica, citando las fuentes de ideas, textos, imágenes, gráficos u otro tipo de obras empleadas para su desarrollo.

En consecuencia, acepto que la falta de cumplimiento de las disposiciones reglamentarias y normativas de la Universidad, en particular las ya referidas en el Código de Ética, llevará a la nulidad de los actos de carácter académico administrativo del proceso de titulación/graduación.

Atentamente

Nancy Ivette Belmont Quiroz
Número de cuenta:511002308

Contenido

Introducción	5
Capítulo 1. Pensamiento económico neoliberal y su influencia en el desarrollo de la microindustria	18
I. Confrontación entre nacionalismo revolucionario y liberalismo económico	20
II. El poder autónomo empresarial	25
III. Instituciones educativas liberales	27
IV. Expansión de la influencia liberal en la administración pública	29
V. Desarrollo estabilizador, y crisis del modelo industrial estatista.	32
VI. Descontento económico y social	35
VII. Emprendimiento y microempresas	37
VIII. Conclusiones	42
Capítulo 2. Las reformas estructurales y su impacto en las microindustrias	44
I. Nivel de precios, ingresos y empleo	47
II. Apertura comercial y exportaciones como motores del crecimiento.	59
III. Gasto público	70
IV. Ingreso público.	75
V. Inversión en Investigación y desarrollo	77
VI. Conclusiones	79
Capítulo 3. Entorno institucional de las microindustrias (1994-2018)	82
I. Seis sexenios de política económica neoliberal	83
II. La descentralización del Estado: Nuevo Federalismo	87
III. De la política Industrial a la política comercial	92
IV. La política económica hacia las micro y pequeñas empresas	98
V. Política social, y de combate a la pobreza extrema	109
VI. Conclusiones	114
Capítulo 4. Caracterización de la microindustria manufacturera (1994-2018)	117

I.	Conceptos y categorías para el análisis	119
II.	Análisis de datos censales	123
	• Concentración productiva y empleo en la microindustria	124
	• Producción bruta total y valor agregado	129
	• Formación bruta de capital fijo.	133
	• Remuneraciones	136
	• Composición orgánica del capital, productividad, tasa de explotación y tasa de ganancia	139
III.	Conclusiones	145
Capítulo 5. Análisis regional de la microindustria mexicana		148
I.	Metodología de análisis.	149
II.	Resultados generales del análisis regional	152
	• Participación de las regiones en el sector industrial	153
	• Unidades económicas	154
	• Producción bruta total	157
	• Formación bruta de capital fijo	159
	• Personal ocupado	162
	• Remuneraciones	164
III.	Región Noreste	167
IV.	Región Suroeste	172
V.	Región Oriente	176
VI.	Conclusiones	181
Bibliografía		195
Apéndice Capítulo 4		206
Apéndice capítulo 5		212

Introducción

El sector industrial ha sido considerado como motor de crecimiento de la economía, ya que, es capaz de generar encadenamientos que dinamizan a los demás sectores, fomentan condiciones favorables para el empleo más calificado y sobre todo, detonan procesos de generación de conocimiento e innovación que permiten la sustitución de productos de importación por nacionales, así como la creación de nuevos productos, lo que puede constituirse como una ventaja competitiva si contribuye a incrementar la productividad y posibilita un crecimiento autónomo.

Además, los encadenamientos motivados por el sector industrial permiten comprender la forma en que se entrelazan los sectores y dentro de éstos las empresas, lo cual va a determinar en gran medida el nivel de desarrollo económico, por esta razón es fundamental lograr que cada empresa o establecimiento productivo se integre y permanezca como una unidad económica eficiente en el sistema económico. (Hirschman, Díaz Alejandro, & Streeten, 1984, págs. 96-99).

En el caso de México, el crecimiento económico estuvo liderado por el sector industrial durante varias décadas, sin embargo no fue suficiente para alcanzar un crecimiento autónomo, e irónicamente tras las reformas estructurales, en la década de los ochenta y principios de los noventa, los objetivos de industrialización fueron sustituidos por los de una economía orientada a las exportaciones, pero sustentada en un sector industrial frágil, lo que determinó nuestra inserción en los mercados internacionales, en especial a Estados Unidos, fundamentalmente a través de la maquila.

Tras cuatro décadas de implementar sostenidamente tal estrategia de crecimiento, los resultados han sido contrarios a lo esperado. Su dinámica ha dado lugar a tasas de crecimiento más bajas que en el periodo de sustitución de importaciones. El desempeño de la microindustria ha sido señalado como uno de los motivos de la baja productividad de nuestro sector industrial y en los años más recientes, se ha convertido en tema polémico y central en la discusión sobre la industria y el desempeño económico. Desde algunos puntos de vista, este estrato, junto con la pequeña y la mediana industria, han sido fundamentales para generar empleo en México,

incrementar el contenido nacional en la producción, y desconcentrar sectorial y regionalmente la producción industrial; mientras que, para otros, su desempeño es considerado un lastre para el crecimiento económico en términos de productividad y valor agregado. De esta manera, la microindustria forma parte de un debate vigente, en el que no existe pleno consenso sobre su función.

Esta investigación se concentra en el análisis de la microindustria¹ y el objetivo principal es reflexionar sobre la función que ha tenido en el periodo neoliberal y el grado de influencia que tiene en el sector industrial, específicamente entre 1994 y 2018. Dicho objetivo, surgió de la observación sobre el incremento del número de establecimientos micro en el sector industrial a partir de 1993, cuyo origen ubicamos en México, como una respuesta al incremento del desempleo y la pobreza causados por el cambio en el modelo económico a raíz de la crisis de 1982. Esto impulsa a las familias a subsanar el deterioro de su ingreso, entre otras formas, con la creación de micronegocios.

Definición de microindustria

Entendemos por microindustria, al conjunto de unidades económicas más pequeñas del sector industrial, comprende los establecimientos de 1 a 10 personas ocupadas y que tienen una producción menor a 4 millones de pesos anuales, en ellos se transforman las materias primas en bienes de consumo final o intermedio, y están dirigidos casi en su totalidad al mercado interno. En ese proceso de transformación se requiere mano de obra que generalmente, no requiere capacitación especializada, pero en el caso de los micro establecimientos industriales vemos que esa mano de obra tiene capacitación de un oficio: carpintero, herrero, panadero, costurera. Se trata de establecimientos donde la utilización de herramientas y equipo es básico, tradicional o rudimentario, con frecuencia obsoleto o de segunda mano y los procesos de conocimiento e innovación están estandarizados y aportan poco valor agregado a la producción.

¹ En esta investigación también se usa como sinónimo de microindustrias, micro establecimientos industriales o microempresas industriales.

Tamaño de las industrias

Desde 1930 cuando se realizan los primeros censos económicos, la diferenciación de los establecimientos por sus funciones asociados a su tamaño fue de vital importancia. En los primeros censos económicos, se consideraba a través de la diferenciación entre actividades artesanales y actividades industriales, pero en la segunda mitad del siglo XX, con el mayor desarrollo del sector industrial, el tamaño de los establecimientos se convierte en una variable relevante en la toma de decisiones en los ámbitos político, económico y empresarial y para la elaboración de políticas de fomento. Desde 1954 la Secretaría de Hacienda clasifica a los establecimientos industriales de pequeños, medianos y grandes con base en el capital contable de la empresa. Posteriormente en 1978 las empresas pequeñas y medianas del sector industrial empiezan a tener gran relevancia como parte de la política económica y se despliegan programas de apoyo para la industria mediana y pequeña. Es hasta 1985 que oficialmente se estratifica a las empresas como micro, pequeñas, medianas y grandes, (antes de ese momento no existía la denominación de microindustria, sino el taller artesanal y no se incluía en los programas de fomento). Tal clasificación es la que utilizaremos para identificar a las microempresas del sector industrial.

Cuadro 4.1. Clasificación de las empresas por tamaño

Sector	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA	
	Personal	Ventas anuales (mdp)	Personal	Ventas anuales (mdp)	Personal	Ventas anuales (mdp)
Industria	0 a 10	Hasta \$4	11 a 50	De \$4.01 a \$100	51 a 250	De \$101.1 a \$250
Comercio	0 a 10	Hasta \$4	11 a 30	De \$4.01 a \$100	31 a 100	De \$101.1 a \$250
Servicios	0 a 10	Hasta \$4	11 a 50	De \$4.01 a \$100	51 a 100	De \$101.1 a \$250

También se sugiere un tope máximo combinado el cual se calcula de la siguiente forma:

Tope máximo combinado= (trabajadores) x 10 + (ventas anuales) x 90, para conocer este parámetro, se sugiere consultar (Secretaría de economía, 2009)

(mdp) millones de pesos

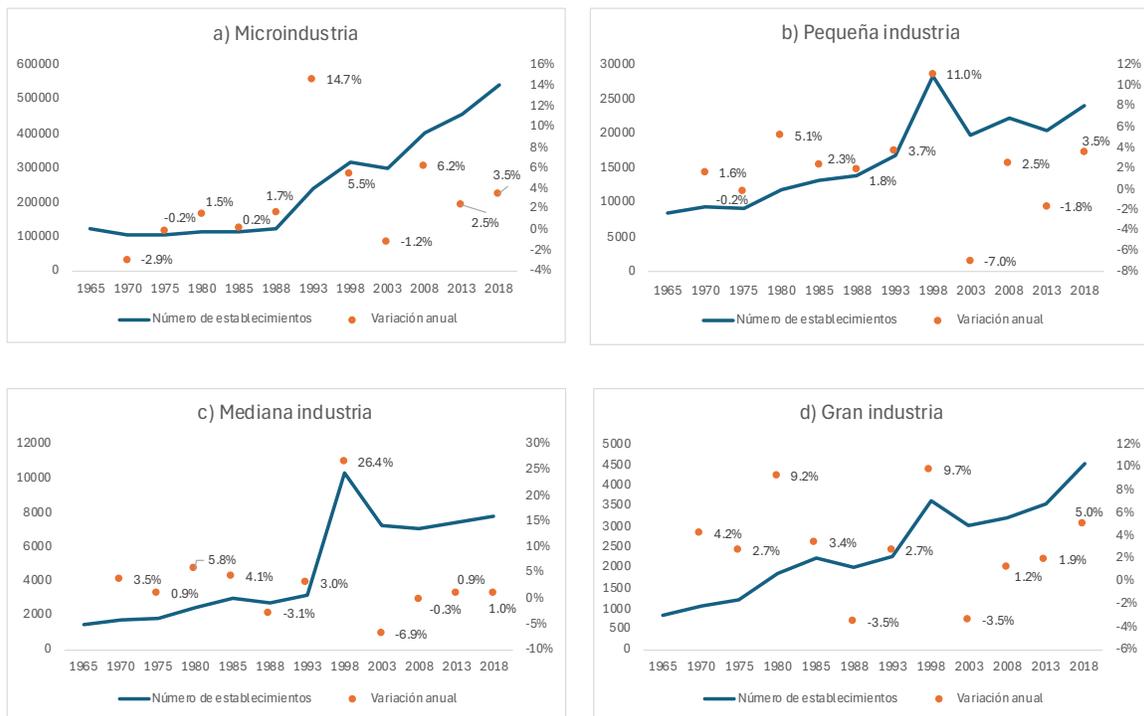
La gran industria es aquella que tiene de 251 empleados o más y ventas de 251 millones de pesos o más.

Fuente: Elaboración propia con información de (Secretaría de Economía, 2009)

Incremento del número de microindustrias

El número establecimientos industriales por estrato y su variación, reflejan un cambio significativo en la configuración del sector. Entre 1965 y 1970, las microindustrias disminuyeron, pasando de 125,037 a 107,749 y en los años siguientes los incrementos fueron mínimos (véase Gráfica 1a). Sin embargo, entre 1988 y 1993, se registró un crecimiento anual de 14.7%, lo que hizo que el número de microindustrias aumentara de 122,639 a 243,107. El incremento total de establecimientos industriales durante el periodo 1988-2018 fue de una tasa promedio anual del 13.4%, por lo que para 2018 ya había 543 mil microindustrias. Vale la pena destacar que sólo entre 1998 y 2003 decae un poco el número de micro establecimientos industriales coincidiendo con los años de mayor crecimiento de la economía en su conjunto, y que es el momento en que más crecen las pequeñas y medianas industrias.

Gráfica I. Número de establecimientos industriales por estrato y variación anual de 1965 a 2018



Fuente: (SAIC, 2022)

La participación de las microindustrias muestra un comportamiento contrastante respecto a las industrias de otros tamaños dentro del sector (ver gráfica 1b, 1c y 1d). Esto implicó que entre 1965 y 1988 la proporción de microindustrias experimentaran una disminución significativa, pasando del 91.9% al 86.7%, mientras que los demás estratos industriales registraron un crecimiento: las pequeñas industrias aumentaron de 6.4% a 9.9%, las medianas de 1.1 a 2.0% y las grandes 0.6% a 1.4%. Sin embargo, esta tendencia se revirtió posteriormente, y para 1993 las microindustrias habían recuperado su participación, alcanzando nuevamente el 91.6% del total de establecimientos del sector, mientras que las pequeñas descendieron al 6.3%, las medianas al 1.2% y las grandes al 0.9%. Esto sugiere que la expansión de las microindustrias fue impulsada, en parte, por una contracción en el número o proporción de establecimientos de mayor tamaño, posiblemente en respuesta a los cambios en el entorno económico. Esto nos proporcionó una primera guía para nuestra investigación e hipótesis: ¿Hasta qué punto el modelo de crecimiento da origen a la estructura económica, incluida la industria, y no al revés, como se plantea tradicionalmente?

Por otra lado, la transformación radical del modelo de crecimiento se manifestó en la reducción del tamaño del Estado, la privatización de empresas paraestatales y la disminución de los aranceles a las importaciones, medidas adoptadas como respuesta a la crisis de 1982, que provocaron una ruptura en los encadenamientos productivos. Esta desarticulación afectó principalmente a las industrias medianas y grandes, especialmente entre 1985-1993, cuando su presencia en el sector disminuyó debido a la incapacidad de competir con las importaciones (ver gráfica 1c e 1d), lo que generó una pérdida significativa de empleos. A esta situación se sumaron otros efectos adversos, como el deterioro del ingreso, altas tasas de inflación, y una reducción considerable tanto del salario mínimo como de los salarios contractuales (ver Tabla I).

Antes de la crisis de 1982, el PIB per cápita era seis veces mayor que en 1988, y casi siete veces mayor que en 1993, año en que comenzó el crecimiento de las microindustrias. La inflación alcanzó su pico en 1988, con una tasa del 114% y aunque para 1993 había descendido a dos dígitos (19%), esta estabilización se logró a costa de una drástica reducción en los salarios y en el gasto social. El salario mínimo en

1988 representaba casi la mitad del salario de 1980, y para 1993 había descendido seis puntos adicionales. De manera similar, los salarios contractuales registraron una caída de casi 30 puntos en 1988 y casi 44 puntos para 1993. A la par, el gasto social per cápita experimentó un declive significativo, reduciéndose casi en su totalidad para 1990. Estos ajustes económicos trajeron consigo profundos costos sociales, entre ellos la disminución del poder adquisitivo y la precarización de las condiciones de vida, obligando a la población a buscar alternativas de subsistencia. Otro aspecto de nuestra hipótesis es que esta situación incentivó a muchas personas a emprender microindustrias, como una estrategia para compensar la pérdida de ingresos y empleos provocada por las políticas de reestructuración económica de la época.

Tabla I. Efectos de la crisis en el crecimiento y en el mercado de trabajo.

Años	PIB per cápita	Tasa de inflación (%)	Tasa de desempleo (%)	Salario Mínimo (índice)	Salarios contractual (índice)	Gasto social Per cápita (índice)
1980	5.71	20	4.3	100	100	100
1981	6.67	28	3.9	102	102	114
1982	-2.47	59	3.9	98	100	115
1983	-6.05	102	6	74	77	81
1984	1.61	66	5.13	69	73	74
1985	0.6	58	4.9	61	73	74
1986	-5.61	86	5.1	66	66	65
1987	0.11	44	4.4	65	75	69
1988	-0.71	114	4.3	51	69	27
1989	2.1	20	4.3	50	67	25
1990	3	19.5	2.7	45	64	2
1991	1.27	19	2.6	46	57.5	ND
1992	-0.23	11.9	2.8	45.1	56.3	ND
1993	-1.43	8.01	3.3	44.9	56.3	ND
1994	2.07	7	3.73	44.1	54.9	ND
1995	-8.53	52	6.27	37.5	45.6	ND

Fuente: (Camberos Castro & Bracamontes Nevarez, 2015, pág. 225)

El modelo neoliberal promovía una reconfiguración del sistema capitalista orientada a construir una estructura productiva más sólida y competitiva, capaz de integrarse con éxito en el mercado global. Este enfoque suponía que, al abrir la economía al mercado mundial, se impulsaría una expansión de la capacidad instalada en las industrias lo que a su vez aumentaría su capacidad de absorber fuerza laboral. En teoría este crecimiento industrial ofrecería a la población mayores oportunidades de empleo

estable y bien remunerado, traduciéndose en mejores ingresos y un aumento en el bienestar general.

Sin embargo, en la práctica, los beneficios de esta reestructuración económica se concentraron en un pequeño grupo de grandes empresarios, que pudieron aprovechar las oportunidades del mercado global mientras que la mayoría de la población vio limitada su participación accediendo a empleos de menor calidad o viéndose obligada a emprender micronegocios ante la falta de empleos estables.

A partir de esta primera observación del periodo 1982-2018 surgieron algunas preguntas orientadas a explicar por qué aumentaron las microindustrias durante el periodo neoliberal, especialmente en un contexto donde no se implementó una política industrial activa. ¿Cuál ha sido el papel de la microindustria en la estructura productiva durante este periodo? ¿Cuál es su principal aporte a la economía? ¿Qué tipo de actividades desarrolla? Estas son las interrogantes que buscamos responder a lo largo de la investigación.

Consideramos que la situación actual de la microindustria en nuestro país es el resultado de un proceso histórico de largo plazo, en el que convergen los objetivos, políticas y características que dieron forma al modelo de crecimiento económico neoliberal y su impacto en la transformación de la estructura industrial. Esta investigación propone abordar el tema desde una perspectiva sistémica, lo cual permitirá una comprensión más integral de las características y funciones de los establecimientos micro industriales, contribuyendo a explicar su crecimiento y evolución dentro del contexto económico nacional.

Analizamos el comportamiento de los micro establecimientos industriales desde una doble perspectiva: por un lado, como producto del modelo neoliberal que incentivó su proliferación, y por otro, como un segmento clave que influye en la dinámica del sector industrial y, en consecuencia, en la economía nacional y las condiciones de vida de la población.

Además, reconocemos que el desempeño de estos microestablecimientos tiene un impacto significativo en el sistema económico en su conjunto, generando efectos que trascienden el ámbito industrial al incidir en el empleo, el ingreso y el bienestar social.

Esta doble perspectiva permite comprender la microindustria no solo como una consecuencia de las políticas económicas, sino también como un actor activo que responde a las demandas y desafíos del sistema productivo. De este modo, se logra una visión más amplia y profunda de su papel en el desarrollo industrial y social del país

A partir de las condiciones previas, esta investigación plantea que el aumento de los establecimientos microindustriales es una consecuencia directa de las políticas y características que moldearon y reprodujeron el modelo económico neoliberal. Estas políticas generaron condiciones sociales adversas, obligando a muchas personas a emprender microindustrias con recursos limitados, como una estrategia de subsistencia ante la falta de empleo estable y bien remunerado.

Hipótesis complementarias:

1) **Desvinculación de la microindustria de la política económica.**

La microindustria presenta características diferenciadas respecto a otros estratos del sector industrial. Como resultado, las políticas dirigidas a su fomento se canalizan a través de la política social en lugar de integrarse a la política económica. Esto genera una contradicción en el discurso gubernamental sobre el apoyo a las MiPymes, ya que no se reconoce a la microindustria como un actor económico estratégico.

2) Integración restringida y ausencia de política industrial específica.

La baja esperanza de vida de la microindustria se debe a su débil integración dentro del sector industrial, reflejada en la ausencia de una política industrial específica que considere sus particularidades, los sectores en los que opera y sus diferencias regionales, Como consecuencia, su crecimiento se ha visto

obstaculizado, afectando no solo su desarrollo, sino también el crecimiento económico del país.

3) Baja productividad y escasa vinculación con las industrias de mayor tamaño.

El desempeño de la microindustria está fuertemente condicionado por sus bajos niveles de capital y tecnología, lo que se traduce en una baja productividad. Además, su escasa integración en las cadenas productivas, y su enfoque en el mercado interno limitan su vinculación con industrias de mayor tamaño, que suelen orientarse a la producción para la exportación.

El potencial de la microindustria

Durante las décadas de ochenta y noventa, los estudios sobre la microindustria planteaban el potencial de sus características, tales como su capacidad para llevar la producción a lugares en donde la gran industria no podía llegar, la reducción de los costos laborales, su flexibilidad frente a cambios en la demanda, y su potencial para integrarse en cadenas productivas globales. Además, se reconocía su posibilidad de escalar la producción mediante la diversificación, la reducción de costos, y la mejora continua en productividad y calidad. Se argumentaba que este potencial podría aprovecharse si se eliminaban ciertos obstáculos que enfrentaban estas empresas, como la falta de capacitación técnica y gerencial, así como el limitado acceso a tecnología y financiamiento.

Desde entonces se han implementado diversos programas de fomento para reducir estas barreras, modernizar sus prácticas y facilitar su vinculación con el mercado internacional. Sin embargo, dichos programas no lograron impulsar de manera efectiva el crecimiento de la microindustria, principalmente porque las políticas de apoyo se diseñaron y aplicaron de forma homogénea para micro, pequeñas y medianas empresas, sin considerar la heterogeneidad entre ellas ni las necesidades específicas de las microindustrias.

Este enfoque homogéneo ignoró que las microindustrias enfrentaran una competencia cada vez más feroz debido a la importación de manufacturas de bajo costo y a la presión de industrias especializadas de mayor capacidad. Esta situación ha llevado a

muchas microindustrias a refugiarse en ramas de bajo valor agregado donde sus ingresos apenas alcanzan para cubrir las necesidades básicas de sus propietarios, sin generar ganancias suficientes para reinvertir ni implementar estrategias de crecimiento a largo plazo.

El impulso de actividades estratégicas y de crecimiento sostenible en la microindustria solo puede fomentarse a través de un entorno económico favorable, con acceso a recursos y capacitación que promuevan las condiciones para desarrollar una visión empresarial sólida. Sin embargo, el desempleo, la baja capacidad de inversión y la falta de apoyo específico han limitado las oportunidades para los microempresarios industriales, dejándolos con pocas opciones para competir y crecer en un mercado cada vez más globalizado.

Estructura de la investigación

Los resultados de esta investigación se presentan en cinco capítulos. Los primeros tres abordan la consolidación del modelo neoliberal en México, mientras que los últimos dos comprenden un análisis sectorial y regional de la microindustria. El propósito es examinar las razones detrás del aumento en el número de establecimientos microindustriales y su impacto en las características particulares que adopta el sector industrial en el país.

El primer capítulo contiene un análisis de las ideas neoliberales como parte del pensamiento económico mexicano que orientó las políticas e instituciones, hasta convertirse en un nuevo modelo económico a principios de la década de los ochenta. Se hace un breve recorrido de cómo las ideas neoliberales se construyeron en el largo plazo y crecieron de manera paralela y soterrada durante la industrialización en México, cuando predominaba un pensamiento nacionalista. Estas ideas permearon en la visión de los grandes empresarios, que las institucionalizaron a través de las universidades e institutos de investigación, en los que formaron grupos políticos y empresariales que impulsaron el modelo neoliberal a partir de la crisis de deuda de 1982, que expresó la crisis del modelo industrial. Desde entonces, las ideas neoliberales se transmitieron y normalizaron en todos los ámbitos de la vida,

incluyendo diversas disciplinas como la economía y, especialmente, la administración de empresas. De esta última, surge el empresario emprendedor como un actor clave en el crecimiento económico. En torno a este concepto se ha desarrollado un cuerpo de conocimiento que puso al individuo, en el imaginario colectivo, como el único responsable de sus ingresos y de su bienestar económico, desligando este proceso de factores estructurales y de las condiciones del entorno.

En el capítulo dos se analiza el desempeño macroeconómico de México tras las reformas estructurales, las cuales lograron reducir las tasas de inflación, pero a costa de un bajo crecimiento económico y un alto costo social, reflejado en la caída de los salarios, el empleo y la inversión. Es en este contexto las microindustrias experimentaron una expansión numérica, llegando a dominar algunas ramas industriales, como las tortillerías y panaderías.

La acelerada apertura económica segmentó el mercado interno, mientras que la reducción de la inversión estatal y la privatización de las empresas paraestatales provocaron un aumento del desempleo. Como respuesta, una parte de la población desempleada optó por crear micronegocios industriales dirigidos a segmentos del mercado local, o de menor capacidad adquisitiva, como herrerías y carpinterías.

El capítulo tres analiza la reconfiguración institucional que respaldó el conjunto de políticas neoliberales y su impacto en la proliferación de la microindustria. Se identifican cambios institucionales profundos y sistemáticos a nivel de las funciones del Estado, entre ellos: la eliminación de su intervención directa en la economía, la apertura comercial, la atracción de inversión extranjera, el impulso a la competitividad internacional, el fortalecimiento de la seguridad jurídica y la búsqueda de mayor eficiencia en la administración y en la política pública.

Se analiza la política industrial que impulsó a la industria maquiladora de exportación, acompañada de cambios en el aparato institucional para atraer la inversión extranjera. Estos incentivos se estructuraron en distintos programas de fomento a la exportación, diseñados dentro de los planes sexenales. Sin embargo, fueron las grandes industrias las principales beneficiadas, ya que desde entonces concentraron la mayor proporción

de las exportaciones y, con el tiempo, desplazaron a las empresas de menor tamaño, dejando a la microindustria con una participación marginal en el comercio exterior.

Además, la nueva política industrial promovió cambios en las formas de contratación y flexibilización del mercado laboral, lo que precarizó las condiciones de trabajo en términos de salarios, seguridad social y calidad del empleo, al tiempo que incrementó el empleo informal, profundizando las desigualdades generadas por la reestructuración económica.

En este contexto surgieron programas de fomento para la microindustria, aunque no fueron concebidos como un componente estratégico de la política económica, sino que quedaron enmarcados en la política social. De ahí surgió el apoyo al emprendimiento y a la creación de pequeños proyectos productivos, dirigidos principalmente a grupos en condiciones de pobreza o desempleo. Aunque el emprendimiento también fue promovido por el Estado y las instituciones educativas privadas como un factor clave para dinamizar la economía, en realidad, esta tendencia reflejaba una creciente preocupación por el empleo, la pobreza y el rezago productivo.

El capítulo cuatro presenta un análisis del comportamiento económico de la microindustria a partir de diversas variables, como el número de establecimientos, el personal ocupado, la producción, el valor agregado, las remuneraciones, la inversión, las horas trabajadas, entre otras. A través de este análisis se evidencia la brecha que existe entre la micro, pequeña, mediana y gran industria. El objetivo es describir y examinar las características de la microindustria en México, considerando su distribución en los distintos subsectores, ramas y subramas en las que opera.

El capítulo cinco, por su parte, ofrece un análisis regional de la microindustria utilizando las mismas variables del capítulo anterior. En este apartado también se observan las brechas existentes entre los diferentes estratos industriales. Aunque comparte el objetivo general del capítulo cuatro, este análisis se centra en la distribución regional de la microindustria, proporcionando una visión más precisa de la heterogeneidad del sector a nivel territorial. Se distinguen las regiones con mayor tradición industrial, que atraen un mayor número de grandes empresas y cuentan con

una estructura productiva más diversificada, de aquellas con menor desarrollo industrial, donde predominan las actividades primarias y los servicios. En estas últimas, la microindustria es más numerosa, pero menos diversificada y con un aporte marginal a la producción bruta total. Este comportamiento desigual a nivel regional se confirmó mediante el análisis las microindustrias en función del subsector, la rama y la subrama en la que operan.

Capítulo 1. Pensamiento económico neoliberal y su influencia en el desarrollo de la microindustria

Los datos estadísticos del sector industrial indican que a principios de la década de los noventa se produjo una proliferación de microindustrias, fenómeno atribuido a la reconfiguración económica iniciada tras la crisis de deuda 1982. Durante los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, se propuso un cambio en la estrategia de crecimiento económico en comparación con los sexenios anteriores. Para ello, se implementaron reformas orientadas a la apertura económica, la reducción del gasto público y la desregulación financiera.

Estas reformas tenían como objetivo garantizar el pago de la deuda, controlar la inflación, y aumentar la competitividad de las empresas mexicanas. Además, se esperaba que el fortalecimiento del sector empresarial derivara en una mejora en las condiciones de vida de la población, mediante el aumento de empleos y salarios.

Esta reconfiguración en la estrategia de crecimiento no fue exclusiva de México; a nivel mundial, tras la crisis y el periodo de estanflación, se consideró que las políticas keynesianas se habían agotado, así como su capacidad de estimular el crecimiento mediante la expansión de la demanda efectiva a través del gasto público, ya que generaba inflación sin lograr crecimiento, como mostraba la curva de Phillips. Ante esta situación, se planteó como necesario reducir la participación directa del Estado en la economía y colocar al mercado como eje en la asignación de recursos, con el fin de alcanzar los equilibrios macroeconómicos y estabilidad monetaria. Este enfoque, dio origen a la era del “neoliberalismo”, que se consolidó como la ideología dominante a nivel mundial y ha guiado la política económica de México durante las últimas cuatro décadas.

Sin embargo, un análisis de sus resultados revela logros magros en términos económicos y efectos negativos en el ámbito social, manifestados en el deterioro de las condiciones laborales, la caída de los salarios, la erosión de la seguridad

social y un empeoramiento de la calidad de vida para la mayoría, mientras que solo un grupo reducido ha visto un incremento significativo de su riqueza y poder económico.

Este modelo, se originó en un conjunto de ideas impulsadas por intelectuales liberales con posturas anti estatistas y anticomunistas, cuyo núcleo puede rastrearse en la Sociedad Mont Pelerin. En 1947, el economista Friederich von Hayek convocó a 36 intelectuales liberales -entre ellos economistas, historiadores y filósofos-; en el Hotel du Parc, en Mont Pelerin, Suiza, con el objetivo de mantener vivas las ideas liberales y combatir el “poder arbitrario del Estado”.

La Sociedad Mont Pelerin promovió sus ideas a nivel mundial a través de publicaciones en revistas, instituciones educativas y alianzas con grupos empresariales, que se encargaron de legitimarlas en sus respectivos países. Inicialmente, estas ideas circulaban de manera marginal, en un contexto donde el pensamiento keynesiano predominaba. Sin embargo, la crisis económica de los años setenta facilitó su ascenso, impulsado por organismos multilaterales que las incorporaron en el llamado Consenso de Washington. Estas ideas se integraron en memorandos y cartas de intención impuestas por el FMI y el Banco Mundial como condiciones para otorgar nuevo financiamiento, especialmente a los países en crisis de deuda.

La difusión de esta ideología colocó al individuo como eje central de la organización social y promovió la competencia y la eficiencia como las bases de la racionalidad del *homo economicus* en la sociedad.

Este capítulo tiene como objetivo identificar las ideas económicas que están vinculadas tanto con el ascenso del modelo de crecimiento neoliberal en México como con la proliferación de microindustrias en el país. Para ello, se realiza un análisis de los factores ideológicos estratégicos y su impacto en el ámbito económico, explorando cómo contribuyeron al posicionamiento del neoliberalismo, tanto como ideología como modelo de crecimiento. Asimismo, se examina la estructura económica que emergió a partir de la implementación de este modelo y

su influencia en la expansión de las microindustrias durante la década de los noventa.

I. Confrontación entre nacionalismo revolucionario y liberalismo económico

La ideología de la Revolución Mexicana integró aspiraciones de igualdad y justicia social como pilares fundamentales para la reconstrucción del país, las cuales quedaron plasmadas en la Constitución de 1917 y se concretaron en una estrategia que buscaba reunificar a la sociedad en torno a los ideales de equidad, justicia social y nacionalismo. Estos principios se asumieron discursivamente como metas de las políticas públicas y se convirtieron en la tarea central del Estado, que adoptó las demandas sociales surgidas de la revolución. Bajo esta ideología conocida como “nacionalismo revolucionario” o “ideología de la Revolución Mexicana” se justificaron las políticas económicas y la creación de nuevas instituciones.

A partir de estos ideales, el Estado asumió un papel activo en la vida económica, impulsando una estructura industrial y productiva con una fuerte participación estatal. Esta intervención, reflejada en los planes sexenales, tenía como objetivo consolidar el desarrollo nacional, promoviendo un modelo que vinculaba el crecimiento económico con el bienestar social.

En efecto, el Estado comenzó a participar directamente en la economía, incrementando la inversión pública para crear empresas paraestatales que suministraran bienes finales, insumos y servicios para la producción, además de financiar la expansión de la infraestructura necesaria. A través de la banca de desarrollo se promovió el crecimiento de la agricultura y la industria, y se impulsaron mejoras en las condiciones laborales. La política social incorporó la salud pública, la seguridad social, la educación y el empleo. En la posguerra la intervención estatal se intensificó aún más, lo que impulsó el auge del sector industrial en la década de los cuarenta. Este sector se consolidó como motor de crecimiento y reforzó el papel

del Estado en la economía, permitiendo un aumento sostenido en los niveles de productividad en las décadas siguientes.²

A nivel internacional, también se produjo una transición en el modelo de crecimiento debido a la crisis mundial de 1929, que provocó una fuerte contracción en la producción y desempleo masivo. En Estados Unidos el New Deal marcó el inicio de una mayor participación estatal en la economía. La Segunda Guerra Mundial, que representó enormes sacrificios a la población, especialmente en Europa, puso en duda la viabilidad del liberalismo económico. Como resultado, este fue reemplazado por el pensamiento keynesiano, que abogaba por la intervención del Estado en el mercado para reactivar la economía mediante el gasto público. Así se dio inicio a la era del Estado de bienestar, promovida por la socialdemocracia en Europa.

Esta nueva perspectiva transformó la dinámica económica y política, impulsando la creación de instituciones e instrumentos que fortalecieron la capacidad del Estado para asignar recursos. Como resultado, se vivió un periodo de expansión y bienestar social a nivel mundial, cuyo éxito se mantuvo hasta finales de la década de los sesenta.

Sin embargo, uno de los cambios más trascendentales en la economía mundial fue impulsado por la Revolución Rusa tras el triunfo del partido bolchevique. Especialmente después de la muerte de Lenin, con la implementación de la política del “socialismo en un solo país” y la instauración de la planificación centralizada a través de los planes quinquenales (1928), la URSS logró tasas de crecimiento sostenidas y evitó los efectos de la crisis de 1929.

En la posguerra, la expansión del socialismo en los países de Europa del Este consolidó un mundo bipolar, con Estados Unidos como potencia hegemónica en occidente y la URSS liderando el bloque socialista, que llegó a abarcar un tercio de la humanidad. Este escenario generó gran incertidumbre, dando lugar a la Guerra Fría, donde desde Occidente se proclamó la necesidad de contener al “comunismo”

² Véase (Cárdenas, 2015)

y defender la democracia, el bienestar y la libertad individual como pilares del capitalismo.

En este contexto de transformaciones ideológicas e institucionales, el creciente control del Estado sobre las decisiones económicas provocó la aparición de grupos disidentes. Estos, conformados por políticos e intelectuales con una visión liberal, comenzaron a cuestionar el papel del Estado en la economía y a desarrollar ideas que posteriormente darían forma al resurgimiento del pensamiento neoliberal.

Estos grupos reunieron a empresarios cuya capacidad de acumulación se veía limitada por la creciente intervención del Estado en la economía. En respuesta, elaboraron un discurso crítico hacia el intervención estatal, orientado a la defensa de sus intereses económicos y a la promoción de una mayor libertad para el sector privado. Sostenían que la inversión pública no solo competía con la privada, sino también desincentivaba la iniciativa empresarial. Desde su perspectiva, el papel del Estado debía limitarse a la construcción de infraestructura que fomentara la inversión privada, sin involucrarse en la producción de bienes y servicios, una función que, según ellos, correspondía exclusivamente a la iniciativa privada.

Asimismo, manifestaban su rechazo a la política fiscal, señalando una carga impositiva excesiva y cuestionando el uso del gasto público. También criticaban las políticas monetarias y de crédito expansivas, argumentando que éstas generaban inflación, distorsionaban los precios relativos e impedían una asignación eficiente de los recursos. Su oposición se extendía a las reformas institucionales que otorgaban al Estado mayor poder de intervención en la economía, pues consideraban que estas medidas reducían la eficiencia en el mercado y frenaban su desarrollo.

En México, dentro de los opositores a la intervención estatal, destacaron figuras como Luis Montes de Oca, secretario de Hacienda (1927-1932) y director del Banco de México durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1935-1940), así como Manuel Palacios Macedo, miembro del Consejo de Administración de la misma institución. Ambos criticaron el incremento del gasto público y la gestión técnica del Banco de

México,³ alineándose con la postura de los empresarios que rechazaban el creciente papel del Estado en la economía.

Sin embargo, la clase política de la época, convencida de la necesidad de una mayor participación estatal en el desarrollo del país, minimizó la influencia de estos argumentos en la toma de decisiones del gobierno cardenista y de los mandatos posteriores.⁴ Fieles a sus principios, Montes de Oca y Palacios Macedo optaron por renunciar a sus cargos públicos trasladar su labor al sector privado, donde sus ideas encontraron un entorno más favorable.⁵

A pesar de su distanciamiento del ámbito gubernamental, Montes de Oca continuó colaborando con instituciones públicas a través de diversos consejos de administración. Participó en el Banco Nacional de Crédito Agrícola (institución privada, pero con apoyo público), así como en Almacenes Nacionales, el Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas (hoy Banobras) y el Banco de Crédito Popular

A nivel internacional, como ya se mencionó, también surgió un grupo de intelectuales en Europa y Estados Unidos, que promovía un proyecto de renovación del liberalismo económico, frente al auge del socialismo. Este movimiento comenzó con el Coloquio Lippmann en 1938 y continuó con la creación de la Sociedad Mont Pèlerin en 1947, la cual retomó los fundamentos teóricos del liberalismo para desarrollar un programa político en defensa del mercado, cada vez más intervenido por el Estado.⁶ Este programa, abogaba un mercado autorregulado, basado en el

³ *“Para la posición clásica, proporcionar sin restricciones los fondos requeridos para el financiamiento estatal aun en detrimento del equilibrio monetario y cambiario, e incluso proveer de recursos excedentes al sistema financiero para que éste pudiera aumentar la oferta de crédito, constituía una herejía económica. El Estado debería atenerse a sus ingresos normales para el financiamiento del gasto público. Una de las obligaciones medulares del banco central era sostener la estabilidad monetaria a partir del control de la oferta de dinero. Ésta debería desenvolverse pari passu con la producción, y contraerse y expandirse con el desarrollo del ciclo productivo. El mantenimiento de la liquidez, tanto en el Banco de México como en las instituciones bancarias era de imperiosa necesidad para la salud financiera del sistema. Sólo con los requisitos anteriores se podría asegurar una paridad constante de los cambios con el exterior”.* (Turrent Díaz, 2021, pág. ...)

⁴ Además, en Estados Unidos, el New Deal (entre 1929 y 1940) había afianzado la idea del gasto estatal deficitario como instrumento para la expansión productiva y del empleo y con ello se consolidó el papel del Estado como rector de la economía en el mundo capitalista. Véase (Grunstein Dickter, 2003).

⁵ Véase (Romero Sotelo, 2016, págs. 42-53, 89-93)

⁶ El objetivo de la sociedad Mont Pelerin era “aglutinar a un grupo de influyentes economistas, filósofos y políticos para ejercer influencia ideológica en el ámbito político, económico y social a favor de la defensa de los

individuo libre y racional, que busca maximizar su utilidad. Asimismo, defendía una visión de la relación entre el mercado y el Estado, fundamentada en la teoría austriaca-neoclásica, que sostenía que las funciones intervencionistas del Estado obstaculizaban el equilibrio natural del sistema de mercado. En este grupo destacaron pensadores como Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, quienes se convirtieron en los principales exponentes del pensamiento liberal en Europa.⁷

Para Luis Montes de Oca, estas ideas, representaban una alternativa al nacionalismo revolucionario predominante en México, por lo que promovió intercambios intelectuales, que despertaron el interés de la élite empresarial mexicana, dando paso a la formación de asociaciones liberales en el país.

El descontento de estos grupos fue fundamental en el desarrollo del pensamiento neoliberal en México, ya que permitió construir una estrategia económica alternativa a la intervención estatal. Esta visión se difundió a través de prestigiosas instituciones educativas en México y en el extranjero, formando las bases del pensamiento neoliberal que más tarde influiría en la política económica del país.⁸

ideales del libre mercado sin trabas estatales. Se proponían combatir en el plano de las ideas y a través de sus relaciones con el mundo empresario y sectores de la dirigencia política el “ascenso del socialismo” y el keynesianismo”. (Historia del mundo contemporáneo, 2024)

⁷ Véase (Escalante , 2015)

⁸ Fernando Escalante señala la forma en que este grupo de intelectuales planeaban desplegar su proyecto en defensa del mercado, el cual, tempranamente tomó forma en México tal como la estrategia lo planteaba: *“El proyecto de Hayek consistía en reunir una elite de pensadores afines, escogidos cuidadosamente, y mantenerla alejada de los reflectores -que no llamase mucho la atención. Esa elite, la Mont Pèlerin Society, debería ser el corazón de una estructura mucho más amplia que incluiría facultades y departamentos académico en varias universidades, papel que jugará la escuela de economía de la Universidad de Chicago para empezar y en un círculo exterior, por decirlo así, mucho más visible, un sistema de centros de estudios, centros de documentación y análisis, empresas de asesoría, fundaciones, dedicados a difundir las ideas liberales. El propósito a largo plazo era influir sobre el electorado, en particular en los países centrales, en Estados Unido y Europa Occidental. El procedimiento era un poco extraño para un movimiento liberal, pero no tiene ningún misterio: se trataba de ponerle delante a la gente las ideas correctas. Para eso era necesario, según la expresión de George Stigler, capturar la imaginación de las élites decisivas, mediante la elaboración de doctrinas, argumentos, programas políticos y económicos en que esas élites pudieran ver representado su propio interés. A continuación, había que dirigirse a quienes forman la opinión, a los que Hayek llamaba, con una fórmula memorable, “vendedores de ideas de segunda mano”, es decir, intelectuales, periodistas, locutores, maestros de escuela, escritores, agitadores, líderes políticos. Para eso debían ser las fundaciones, los centros de estudios. Pero sin que fuese notoria la intención de difundir un sistema de ideas en particular, para evitar que se pusieran en duda sus análisis, sus recomendaciones de política.”* (Escalante , 2015, pág. 40)

II. El poder autónomo empresarial

Para la élite empresarial mexicana, la intervención del Estado en la economía representaba un obstáculo para su participación en actividades estratégicas, y una amenaza a sus derechos de propiedad. Esto los alineó con las ideas neoliberales, aunque entendían que el contexto político de la época no permitiría su aceptación como una alternativa viable para la conducción económica. No obstante, sus grandes capitales les otorgaban un considerable poder e influencia en la economía, y se convirtieron en la fuente de financiamiento de un proyecto paralelo al nacionalismo, orientado a moldear la opinión pública mexicana en favor del liberalismo económico.

Para ganar influencia en las decisiones políticas y asegurar su participación en las ganancias, diversificaron sus tácticas. Por un lado, fomentaron la creación de cámaras, consejos empresariales y partidos políticos representativos⁹ al tiempo que expandían sus capitales mediante inversiones en la industria, la banca y el comercio. Por otro lado, se asociaron con otras grandes empresas construyendo complejas redes empresariales vinculadas al sector bancario, que les facilitaron el acceso al financiamiento a largo plazo y posteriormente a los mercados financieros internacionales, fortaleciendo aún más su poder económico y político.

Estas estrategias se transformaron en efectivos mecanismos de presión en sus negociaciones con el gobierno. De este modo, cuando las decisiones del Estado no satisfacían las expectativas empresariales, los grandes capitales podían retirarse de ciertos sectores, debilitando el sistema económico y obligando al gobierno a replantear políticas, especialmente aquellas relacionadas con la protección del mercado y la recaudación fiscal.¹⁰

⁹ Algunos de estos grupos se volvieron muy importantes desde entonces, como: la Asociación de Banqueros de México (ABM) (1928), la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN) (1918), la Cámara Nacional de Industria de la Transformación (CANACINTRA) (1941), la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO) (1917), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) (1962), o el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) (1976). La relativa autonomía de estas agrupaciones ocasionaba que sus ideas no fueran homogéneas, pero convergían en algunos intereses que actuaban como fuerza de cohesión.

¹⁰ Por ejemplo, desde 1955 se pretendía llevar a cabo una reforma tributaria que buscaba grabar los ingresos personales por concepto de rentas, intereses y dividendos e imponer un impuesto global y progresivo sobre la

Este poder, sin embargo, en ocasiones resultaba insuficiente, lo que obligaba a la élite empresarial a mantener una relación de cordialidad y respeto con el Estado, y a negociar en casos de desacuerdo. Algunos conflictos se mitigaron mediante la creación de canales de comunicación y representación, promovidos generalmente por los grupos empresariales más influyentes de diversos sectores. Estos enlaces facilitaron la construcción de consensos y la obtención de beneficios para sus intereses sectoriales. En general, estas agrupaciones, estaban integradas por la élite empresarial y financiera del país, aunque con el tiempo algunas de ellas cobraron mayor fuerza al incluir también a pequeños y medianos empresarios deseosos de plantear sus demandas ante el Estado.

Destaca la creación de un partido de oposición, el Partido Acción Nacional (PAN), fundado en 1939 e integrado por diversos grupos de intelectuales, católicos, miembros de la clase media y alta y funcionarios como Manuel Gómez Morín, su fundador. Con el apoyo de algunos de los grandes empresarios mexicanos, el PAN se constituyó en torno a una perspectiva liberal, que se oponía tanto a la intervención estatal como a los “vicios” del partido hegemónico, el Partido de la Revolución Mexicana, (que en 1946 cambió su nombre a Partido Revolucionario Institucional, PRI). Al igual que otras asociaciones, su propósito era influir en las decisiones del país, en este caso a través del proceso electoral, en el que comenzaron a participar en 1952 (Servín, 2006, pág. 45).

Desde sus primeras incursiones electorales, el PAN buscó ocupar escaños en el Congreso y disputó la presidencia, convirtiéndose en una fuerza significativa de oposición frente a la hegemonía del PRI (Servín, 2006, págs. 44-49). A lo largo de su evolución el PAN ganó relevancia hasta convertirse en la segunda fuerza política del país. En el año 2000 alcanzó la presidencia, marcando el inicio de la alternancia política después de 70 años de dominio priista. Paradójicamente a pesar del cambio de partido, esta alternancia profundizó la continuidad de las políticas neoliberales.

renta, pero estas reformas nunca llegan a aplicarse desde entonces y durante todo el periodo del desarrollo estabilizador. (Gracida E. , 2004, pág. 53)

III. Instituciones educativas liberales

Los empresarios de los años cuarenta y cincuenta, entendían que el contexto político no permitiría la aceptación de una ideología liberal para dirigir la economía, pero veían la posibilidad de construir una legitimidad alternativa a través del conocimiento. Empresarios y banqueros como Salvador Ugarte, Ernesto J. Amezcua y Mario Domínguez, miembros del grupo BUDA, encontraban afinidad entre sus intereses empresariales y las ideas liberales, y reconocían la necesidad de formar un grupo de especialistas en economía capacitados para ocupar puestos clave en el gobierno, donde pudieran defender sus intereses.¹¹

Con este objetivo, varios grupos empresariales emprendieron la creación de instituciones de educación superior afines a la ideología liberal, capaces de generar un discurso unificador de los intereses empresariales. Entre ellos sobresalió Raúl Baillères, destacado empresario del sector minero, y miembro de importantes consejos empresariales y financieros en México. Baillères consideraba esencial construir una alternativa al nacionalismo mediante instituciones educativas que adoptaran programas de estudio alineados con la ideología neoliberal. Para ello, fundó en 1946 la Asociación Mexicana de Cultura, lo que se convertiría en el antecedente directo del Instituto Tecnológico de México (ITM), luego renombrado Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Otras instituciones ya habían sido fundadas con fines similares, como la Universidad Autónoma de Guadalajara, la primera universidad privada en México, establecida en 1935, por un grupo de profesores y estudiantes que luego se unirían al Partido Acción Nacional. En 1943, Eugenio Garza Sada, industrial regiomontano, fundó el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, (ITESM), mientras que en el mismo año la Compañía de Jesús estableció el Centro Cultural Universitario, que más tarde se convertiría en la Universidad Iberoamericana. En los años

¹¹ La ideología del Grupo BUDA expresa los intereses empresariales a pesar de que en el discurso consideraban que la intervención del estado generaba distorsión en los precios y en los procesos de libre competencia, en la práctica identificaban la necesidad de adiestrar un equipo de profesionistas altamente tecnificados en la ciencia económica pero con un enfoque empresarial. (Ortiz de Montellano, 2019)

siguientes, surgieron otras instituciones, como el Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, A. C., fundado en 1953 y en 1956 el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), en Guadalajara, (Ortiz de Montellano, 2019).

Estas instituciones educativas tenían como objetivo construir una base ideológica liberal y legitimarla a través de la institucionalización del conocimiento. Además, promovieron la internacionalización de la educación profesional como parte de una red de legitimación y creación de nuevos consensos,¹² por lo que, también se convirtieron en plataformas de influencia empresarial en el ámbito académico, que defendía los intereses del sector privado frente al modelo estatista.

Entre estas instituciones, destaca el ITAM, que desde sus inicios se distinguió por su capacidad para enviar a sus estudiantes al extranjero, especialmente a programas de posgrado en universidades de negocios de prestigio en Estados Unidos. A su regreso, estos egresados ocupaban puestos estratégicos en el gobierno, habiendo asimilado una perspectiva estadounidense de política económica que empezó a permear en el ámbito gubernamental. (Babb, 2005, págs. 160-161). Adicionalmente, se construyó estratégicamente una red de profesores con formación en el extranjero, muchos de los cuales tenían cargos clave y facilitaban la inserción de los egresados en el sector público y privado. Estas características hicieron del ITAM un “semillero de políticos liberales” que con el tiempo ocuparon posiciones influyentes en la administración pública, promoviendo la ideología liberal y ganando protagonismo en la toma de decisiones económicas (Sevilla, 2016), (Solera, 2013).

Con la modernización de la administración pública en el periodo del Desarrollo Estabilizador, las instituciones educativas fundadas por la élite empresarial vieron

¹² Sara Babb habla sobre la proliferación de economistas especializados en los países en desarrollo, con una visión americanizada de la profesión la cual adquiere hegemonía a través de un proceso de legitimación del conocimiento. Esta idea se basa en la cantidad de nexos que tiene un país con las instituciones internacionales principalmente las de los mercados financieros e instituciones de financiamiento, lo cual hace relevante la adquisición de los principales conocimientos, teorías y mejores prácticas impartidas en sus instituciones de origen, lo que produjo el aumento de especialistas llamados “Money Doctors”. (Babb, 2005, pág. 158)

cumplidos sus objetivos. Desde 1946, cuando Raúl Baillères fundó la Asociación Mexicana de Cultura, declaró que “prepararían muchachos que, en un periodo de treinta o cuarenta años, iniciaran la transformación de un país estatista a uno liberal capitalista” (Ortiz de Montellano, 2019). Esto ilustra cómo la institucionalización del neoliberalismo comenzó con la creación de conocimiento como estrategia para difundir la ideología liberal, considerando un horizonte de tiempo para concretar el proyecto. Sin embargo, los resultados llegaron antes de lo previsto, ya que la temprana participación de estos profesionistas en la política económica fortaleció las ideas liberales mediante los cuadros técnicos formados en dichas instituciones.

Desde los años sesenta, estos egresados empezaron a ocupar cargos importantes, pero fue a finales de los setenta y, sobre todo, tras la crisis de 1982 cuando su influencia se consolidó en la escena pública. A partir de 1982, estos actores impulsaron ajustes económicos y reformas estructurales que llevaron a la consolidación del modelo de acumulación neoliberal en México.

IV. Expansión de la influencia liberal en la administración pública

A medida que el crecimiento económico se volvía más complejo, la política económica adquirió una mayor institucionalización a través de leyes y programas específicos. Esto fortaleció la capacidad del Estado¹³ y del gobierno para diseñar y ejecutar planes de desarrollo más detallados, con políticas sectoriales dirigidas a objetivos concretos, programas específicos para abordarlos y metas claras a cumplir.

Este proceso generó una creciente demanda de técnicos especializados, principalmente economistas, que asesoraran en la administración pública y la planificación. Mientras que en los años veinte y principios de los treinta los políticos con formación técnica, como Luis Montes de Oca, Miguel Palacios Macedo y Manuel Gómez Morín, ocupaban únicamente puestos clave en instituciones como el Banco de México y la Secretaría de Hacienda, la expansión del sector público amplió la

¹³ La capacidad estatal se refiere a la *estructura y características institucionales del Estado que son producto del legado de las políticas públicas precedentes* (Grunstein Dickter, 2003, pág. 149).

necesidad de especialistas en distintos niveles de gobierno. Esto, a su vez, abrió nuevas oportunidades para profesionistas con una perspectiva liberal, quienes, aunque compartían espacios con los nacional-desarrollistas, comenzaron a influir progresivamente en la orientación de la política económica.¹⁴

La incorporación de técnicos con ideas liberales en la administración pública generó dos corrientes de pensamiento dentro del gobierno: una nacionalista-desarrollista y otra liberal, que según Raymond Vernon y Sara Babb, se reflejaban en dos grupos conocidos como “políticos” y “técnicos,” aunque ambos subordinados a la visión y a las órdenes del ejecutivo.¹⁵ Los políticos, definían la estrategia y los objetivos generales, mientras que los “técnicos” se encargaban de dar forma y detalle a las políticas especialmente en áreas específicas como hacienda y banca en sus inicios.

La distinción entre “políticos” y “técnicos” radicaba en sus enfoques económicos, su formación profesional y su visión del Estado. Los “políticos” eran en su mayoría abogados y más tarde economistas formados en la UNAM, con una perspectiva nacionalista revolucionaria. En los años veinte y treinta, muchos de ellos eran autodidactas en economía y acumulaban experiencia en el sector público. Este grupo incluía un sector popular compuesto por abogados, intelectuales, agricultores independientes y antiguos revolucionarios, todos influenciados por corrientes heterodoxas como el keynesiano, marxismo y socialismo. Su enfoque en la formulación de políticas se basaba en marcos normativos, y al ostentar el poder, mantuvieron un control significativo sobre las decisiones políticas del Estado hasta la década de 1970.

¹⁴ Desde el inicio de la expansión económica en México, el sector político mostró gran interés por los cuadros técnicos formados por el programa de Ciencias Económicas de la UNAM, fundado desde 1929. Este sector incorporaba incluso alumnos de los primeros semestres de la carrera de economía debido a la necesidad preponderante que existía de apoyarse en especialistas de la rama, por lo tanto, fue la expansión económica la que provocó el creciente auge de los economistas. Véase (Babb, 2005, pág. 159)

¹⁵ El poder ejecutivo en las distintas administraciones converge en la visión del crecimiento a través del desarrollo industrial y la redistribución del ingreso, aunque cada uno con distintos matices. Sin embargo, en la administración de Cárdenas, el crecimiento se asocia a un enfoque nacionalista, mismo que se va diluyendo en los siguientes sexenios y que se puede observar a través del creciente papel que juega la inversión extranjera en México.

Los “técnicos” eran en su mayoría, economistas altamente especializados. Aunque sus creencias doctrinarias no eran homogéneas, compartían una ideología común que, al integrarse a la estructura gubernamental, influía en el sector público. Entre ellos, destacaba un creciente grupo de economistas con posgrados en las universidades de negocios más prestigiosas de Estados Unidos, cuya formación hacía énfasis en el uso de las matemáticas y la estadística. Esta forma de racionalidad se presentaba como “científica”, lo que les otorgaba una notable capacidad para proponer alternativas y acciones técnicas a los políticos.¹⁶

Desde la perspectiva nacionalista, las propuestas se enfocaban en consolidar la industrialización a través de la sustitución de importaciones, mejorar la especialización de la fuerza laboral, restringir la inversión extranjera directa (IED), proteger el mercado interno y garantizar que el Estado continuara coordinando actividades estratégicas. Se consideraba riesgoso dejar su desempeño en manos de la iniciativa privada, como en el sector petrolero donde no debía intervenir. Por otro lado, desde la perspectiva liberal, se promovía la libertad del mercado, la desregulación de precios, la disciplina en la política fiscal, el incremento en la participación de la inversión extranjera para fortalecer la industrialización y la sustitución de importaciones y sobre todo se manifiestan contra el corporativismo de la clase obrera.

Ambos grupos coincidían en la necesidad de implementar políticas que impulsaran una economía mixta, en la cual el gobierno delegara a los técnicos, las tareas que requerían de conocimiento especializado¹⁷ En el desarrollo de estas propuestas, organizaciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), posteriormente Banco Mundial, comenzaron a ejercer influencia desde los años cincuenta a través del

¹⁶ Para profundizar en las características de estos grupos véase (Vernon, 1973, págs. 141-155), (Babb, 2005, págs. 158-162), (Ramos Ortiz, 2014, pág. 172).

¹⁷Véase (Vernon, 1973, págs. 153-169)

grupo de técnicos, con la intención de facilitar la apertura del país a la inversión extranjera.¹⁸

La creciente participación del grupo de técnicos, en la administración pública, les permitió ganar relevancia a medida que el Estado ampliaba su intervención directa en la economía, hasta convertirse en un segmento estratégico para el gobierno. La idea de la planeación económica se consolidó como un impulso clave para este grupo durante la administración del presidente López Mateos, quien consideraba indispensable modernizar la administración pública. Con la creación de la Secretaría de la Presidencia, derivada de la Ley de Secretarías del Estado, aumentó la tensión entre los grupos de políticos y técnicos por ejercer influencia en las decisiones de política económica.

La aprobación del Programa de Política Nacional, elaborado por Antonio Ortiz Mena, quien asumió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), fortaleció la posición de los técnicos al otorgarles confianza del presidente para dirigir los recursos del Estado y la política económica. Este respaldo marcó el inicio de la etapa conocida como Desarrollo Estabilizador.

V. Desarrollo estabilizador, y crisis del modelo industrial estatista.

Las políticas de impulso a la industrialización, como base del modelo de crecimiento, dieron forma a una estructura productiva con tendencia al desequilibrio, en el sector externo, lo que motivó el debate sobre cómo profundizar la industrialización, la vía nacional-estatista o la vía empresarial-internacionalista. Se opta por un modelo de

¹⁸ Un ejemplo de ello fue la formación de la Comisión Mixta del Gobierno de México y el BIRF, integrada por Raúl Ortiz Mena y Víctor L. Urquidí, como representantes de México y Albert Waterston y Jonas J. Haralcz, como representantes del BIRF. La Comisión elaboró el documento titulado "*El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior*", el cual, fue un esfuerzo por introducir el conocimiento técnico en la política económica. Los autores desarrollaron un informe detallado en el que se evaluaba el desempeño económico de México entre 1930 y 1950 en todos sus sectores, señalaban las tendencias de la economía mexicana y la importancia que debería tener la inversión extranjera en México, ante la falta de capitales nacionales para una acelerada modernización. Esa inversión, permitiría incrementar significativamente la inversión total e impulsar proyectos de gran relevancia para el crecimiento económico, sin socavar la inversión mexicana, también destacaban las limitantes en materia energética, financiera, fiscal, industrial y de otros sectores para los siguientes años. Sugerían una planeación más adecuada, a través de la elaboración de un programa de desarrollo económico que permitiría captar mayores recursos y administrarlos mejor. La precisión y extensión del estudio destacaba la importancia en el manejo de los datos y de la información, exaltando las cualidades como asesores técnicos (Ortiz Mena , Urquidí, Haralcz , & Waterston, 1952, vol. 4 num. 3)

economía mixta que da paso a un periodo de intenso crecimiento económico con la producción industrial de bienes durables, y con importante presencia de Inversión Extranjera Directa (IED) a través de filiales de empresas transnacionales y con estabilidad de precios, llamado Desarrollo Estabilizador¹⁹

Desde el punto de vista ideológico, este periodo representó el avance del grupo de técnicos en la orientación de la política económica y su ascenso a los mandos estratégicos, sobre todo en la planeación del uso de los recursos estatales.²⁰ En este ámbito, se proponía la modernización administrativa, cuyo eje central era la planeación, se impulsaron cambios significativos en la estructura gubernamental y se elaboró un discurso que ponía el acento en la modernización a través de la economía mixta (público-privada), con la “ayuda” de la IED como fuente de financiamiento.

La estabilidad económica fomentó la inversión privada, tanto nacional como extranjera, mediante políticas proteccionistas que dieron lugar a una estructura

¹⁹ Se llama así a *la evolución de la economía nacional en los 15 años que van de 1954* (año en que se lleva a cabo la devaluación del peso monetario frente al dólar estadounidense y que permitió la estabilidad cambiaria por más de 20 años) a 1970. Fue un periodo “[...] de prosperidad para los 16 países capitalistas más desarrollados. En esos años en promedio, el crecimiento de su producto interno bruto por persona fue de 4% al año en términos reales, y la variación anual de los precios al consumidor fue de tan solo 3.3% en promedio. Algunos de esos países registraron tasas de crecimiento económico espectaculares: Japón tuvo un crecimiento anual de su producto interno bruto por persona de 9%, Alemania de 5% e Italia y Francia de algo menos de 5%. Todos ellos con relativa estabilidad de los precios. En México [...] el crecimiento promedio anual del producto interno bruto por persona fue de 3.4%, se logró con estabilidad de los precios internos. De ahí su nombre: Desarrollo Estabilizador. [...] en esencia el desarrollo estabilizador partía del hecho de que había una vicepresidencia económica: la secretaría de hacienda y crédito público. En la práctica, el Desarrollo Estabilizador fue una división del trabajo entre el gobierno, por una parte y, por la otra, los empresarios, los obreros (incluyendo maestros y burocracia), y los campesinos en la que cada quien ponía algo de su parte. Los empresarios, incluyendo –a los banqueros–, se comprometían a invertir, y mucho, y a cambio de ello tendrían utilidades considerables. El gobierno les daría el apoyo necesario, incluyendo todo tipo de subsidios, para que así fuese. El sistema tributario no gravaría en exceso a las utilidades de sus empresas y los intereses y los dividendos mantendrían su carácter de ingreso personal anónimo para fines tributarios. La industrialización del país, que llevarían a cabo fundamentalmente los particulares con el apoyo del sector público, se desenvolvería, en el capítulo de las manufacturas, bajo un rígido sistema de protección (tarifas y controles cuantitativos) frente a la competencia del exterior. A cambio de todo ello, los empresarios se comprometían a dejar en manos del gobierno (en realidad en manos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) todo lo relacionado con la definición de la política económica y social y ciertas actividades clave para el desarrollo nacional (i.e., energéticos). (Tello, 2010 núm. 364, págs. 66-71)

²⁰ Según Héctor Guillén, se puede decir que la estrategia del desarrollo estabilizador representa la implementación de un modelo liberal en el cual la política económica fue elaborada poniendo el acento sobre la necesidad de alentar la inversión privada y una participación muy mesurada del sector público en la economía (es decir, disciplina presupuestal y del crédito para luchar contra la inflación). Además, ciertos autores piensan que la estrategia del desarrollo estabilizador no fue otra cosa que la versión mexicana de la estrategia económica que a nivel mundial el Fondo Monetario Internacional intentó imponer. (Guillén Romo, 1984, págs. 39-40)

empresarial heterogénea, concentrada, poco innovadora, ineficiente y dependiente de las importaciones, principalmente de tecnología. Esto aumentó las importaciones y agravó el déficit en la balanza de pagos. Paradójicamente, como señalaba Concepción Tavares, la industrialización basada en la sustitución de importaciones mantenía un alto contenido importado en maquinaria y bienes intermedios, lo que evidenciaba una contradicción en el modelo.²¹

La necesidad de una entrada constante de capital extranjero y la delegación de la conducción económica a la inversión privada, dejaron a la economía mexicana supeditada a los intereses de las grandes empresas, otorgándoles un poder significativo sobre las decisiones políticas, que favorecieron la concentración del capital. Ante la creciente dificultad del Estado para financiar el déficit fiscal y externo, el endeudamiento se convirtió en la única alternativa para continuar con la industrialización. A ello se sumó un contexto internacional en el que el aumento del gasto público no generaba mayores niveles de empleo, mientras que el déficit fiscal seguía en ascenso. Al mismo tiempo, la inflación se disparaba y el crecimiento económico se estancaba, dando paso a la estanflación. Este proceso sentó las bases para el auge del modelo neoliberal, al perfilar tanto los argumentos como los actores que impulsarían su adopción.

Las facultades del Estado para controlar los precios del mercado, financiar la industrialización con recursos públicos y distribuirlos mediante diversos instrumentos de política permitieron que las grandes empresas se beneficiaran de un círculo virtuoso de costos bajos y altas ganancias, en detrimento de otros actores económicos. Si bien la economía registró altas tasas de crecimiento, este proceso se sostuvo mediante un constante endeudamiento para cubrir los desequilibrios

²¹ “En realidad no es muy adecuada la expresión “sustitución de importaciones”, para designar el nuevo modelo histórico de desarrollo económico, “hacia adentro” (...) Una vez iniciado el proceso y a medida, que se desarrolla la producción interna de bienes anteriormente- importados, creará una demanda derivada de importaciones de bienes intermedios y de capital, que permitan a la economía mantener dicha producción. Se ve pues, que, en lugar de disminuir la dependencia del exterior, puede aumentar la demanda de ciertos rubros de importación, demanda causada por el proceso mismo de sustitución, lo que incluso agrava la dependencia externa” (Tavares, 1969)

generados por el alto contenido importado de la industrialización y las crecientes presiones sobre el déficit fiscal y externo.

VI. Descontento económico y social

Los desequilibrios económicos gestados en el desarrollo estabilizador provocaron la polarización económica y social de la población, más aún de la élite empresarial. El descontento de la población se manifestó con movimientos sociales hacia finales de la década de los años sesenta (1968 es una de sus expresiones), e indujo a la formación de grupos armados. Uno de ellos provocó el asesinato del empresario Eugenio Garza Sada en 1973, hecho que profundizó la tensión de la élite empresarial con el gobierno, por sus intenciones de reformar la política fiscal. El discurso fúnebre del empresario era una muestra del descontento.²² Ello se expresó en nulas inversiones y fuga de capitales, que causaron desempleo y aumento de la inflación y con esto una sensación en la sociedad, de intranquilidad en la sociedad y desprecio por un gobierno autoritario, opresor e inefectivo para garantizar los derechos de las personas.

Este proceso coincidió con una serie de transformaciones a nivel mundial que marcaron un punto de inflexión en la economía y en la política. En el ámbito productivo, los cambios globales llevaron a la obsolescencia del modelo industrial basado en líneas de producción en serie conocido como fordismo, que fue reemplazado, por un sistema más flexible de células de producción, inspirado en el modelo japonés. Este nuevo enfoque permitió aumentar la productividad a ritmos más acelerados.

²² En el discurso fúnebre del empresario, pronunciado por Fernando Margáin Zozaya, destacaban tres aspectos centrales: 1) la atribución que hacen de la muerte del empresario al gobierno, criticando la falta de autoridad y la propagación de ideologías “dañinas” para la sociedad, así como el ataque del sector público al sector privado que separaba a la clase alta de las demás clases, 2) la descalificación del Estado por su incapacidad para establecer el orden público y para resolver los problemas económicos, a diferencia de los empresarios que se esforzaban por resolverlos y 3) la condicionante de invertir en el país, si y solo si se garantizaba con urgencia la seguridad de los inversionistas y empresarios, así como el futuro de la sociedad. De esta forma el discurso hacía que convergieran las necesidades de la sociedad y de los empresarios, en la búsqueda de nuevas formas y alternativas de gobierno que garantizaran la estabilidad económica y social del país, lo que legitimaba las ideas y principios liberales. Véase (Margáin Zozaya, 2021)

Paralelamente, el auge de las posturas liberales cobró fuerza con las ideas de Milton Friedman, quien formuló una crítica contundente contra el modelo de crecimiento basado en la intervención estatal. Estas ideas encontraron eco en la esfera política con la elección de Margaret Thatcher como Primera Ministra del Reino Unido en 1979 y de Ronald Reagan como Presidente de Estados Unidos en 1980. Ambos líderes asesorados por economistas con un enfoque neoliberal impulsaron políticas que redujeron la intervención del Estado, el gasto público y los impuestos, al tiempo que promovieron la privatización de empresas públicas y la eliminación de regulaciones.²³

Estas iniciativas tuvieron un impacto directo en América Latina. En los años setenta, se implementaron en países como Chile, Uruguay y Argentina durante sus respectivas dictaduras. Posteriormente con la crisis de deuda, el Fondo Monetario Internacional (FMI) impuso estas reformas en toda la región, consolidando las bases del Consenso de Washington entre 1985 y 1989.

En México, la transición al modelo neoliberal comenzó en los años setenta, pero se consolidó durante el gobierno de Miguel de la Madrid y culminó en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari. Fue en este periodo cuando el modelo neoliberal se afianzó, promoviendo el adelgazamiento del Estado en la economía y fortaleciendo el papel del mercado en la asignación de los recursos. Esta transformación se volvió irreversible tras la implementación de reformas estructurales, lo que modificó de manera definitiva las funciones del Estado en la política económica.

El sexenio de Salinas de Gortari De marcó el cierre de este proceso con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la promoción de otros acuerdos comerciales. Estas medidas consolidaron la apertura del país a una economía de libre mercado y facilitaron su incursión en el proceso de globalización.

²³ Véase (Escalante , 2015)

VII. Emprendimiento y microempresas

Las instituciones educativas de enfoque neoliberal también transformaron la educación superior, en disciplinas como economía, contaduría y administración (y más tarde derecho, actuaría, ingeniería, medicina, entre otras), alineando sus programas y métodos de enseñanza con los de universidades extranjeras. Sus planes de posgrado y escuelas de negocios, inspirados en las principales universidades internacionales, se destacaron rápidamente, promoviendo el desarrollo de habilidades gerenciales y de liderazgo en los estudiantes, especialmente en administración y ciencias económicas.

En la década de los noventa, con la reestructuración de la división internacional del trabajo basada en la descentralización o deslocalización de procesos y organizada en torno a cadenas de valor global, el emprendimiento se posicionó como tema central en la gestión empresarial. Este cambio colocó al empresario o líder empresarial como pilar del crecimiento económico, destacando que, a través de sus habilidades gerenciales, liderazgo, y esfuerzo personal, podía generar bienestar individual que, por efecto de derrama, contribuiría al bienestar colectivo.

Se desarrolló un cuerpo de conocimiento en torno al emprendimiento, con abundante información sobre temas como el “emprendedor de éxito”, la “economía del emprendimiento”, el “liderazgo emprendedor”, la “incubación de empresas”. Predominaba una perspectiva teórica neoinstitucionalista, particularmente en su vertiente evolucionista, que situaba el conocimiento como el motor principal para el desarrollo y crecimiento empresarial.

Se promovió el estudio de la micro y pequeña empresa y su relevancia en la estructura económica. (Álvarez , 2009) destaca que desde mediados de los ochenta estas empresas comenzaron a ocupar un lugar central en el imaginario colectivo. Los estudios sobre pequeñas empresas proliferaron en la literatura económica internacional durante la década de los noventa, explicando su ascenso en las estructuras económicas de los países y resaltando sus ventajas productivas, su potencial tecnológico y su capacidad para vincularse con grandes empresas. Estos

textos tomaban como referencia los casos exitosos de integración económica internacional basada en pequeñas empresas.

En México, la proliferación de micro y pequeñas empresas capturó el interés de académicos, políticos y empresarios. Este fenómeno se atribuía en parte a la transición de una economía cerrada a una abierta, en la cual la organización de cadenas globales impulsó especialmente a las pymes en su modalidad de maquiladora de exportación (Garrido, 2002). Además, el enfoque en emprendimiento que adoptaron los programas educativos de universidades privadas, así como la literatura orientada al estudio del empresario de la mipyme y la importancia de la innovación basada en el conocimiento, generaron un creciente interés en la creación de pequeños negocios.

El apoyo a estas empresas también se volvió prioritario para las instituciones gubernamentales. El Plan Nacional de Desarrollo de Carlos Salinas de Gortari incluyó una sección dedicada a la micro y pequeña empresa y en los sexenios posteriores, principalmente durante las administraciones panistas de Vicente Fox, (2000-2006) y Felipe Calderón (2006-2012), el emprendimiento fue un pilar central de los programas de apoyo a la mipyme. Este enfoque gubernamental reforzó el lugar del emprendimiento en la estructura económica del país, consolidando la importancia de las mipymes en el panorama nacional.

Universidades como el ITAM y el Tecnológico de Monterrey fueron pioneras en desarrollar programas de emprendimiento, destinados a fomentar la creación de empresas entre sus estudiantes y a ayudarles a superar los obstáculos asociados a la puesta en marcha y operación de sus negocios. Posteriormente también lideraron la creación de incubadoras de empresas, cuyo propósito era asesorar a los emprendedores desde la planeación de su idea de negocio hasta su implementación.

Esta ideología impulsada inicialmente en las universidades privadas y extendida más tarde las públicas, no percibía el desempleo y el deterioro de las condiciones laborales como un fracaso de las reformas estructurales. Por el contrario, promovía

el emprendimiento como una característica esencial para dinamizar las economías. Sin embargo, los emprendimientos surgidos en la década de los noventa dieron lugar a la proliferación de nuevas empresas con características heterogéneas, que no siempre conducían a la movilidad social ni al crecimiento económico, sino que muchas veces se limitaban al autoempleo.

Se argumentaba que esto dependía de las características del emprendedor y de las motivaciones que lo llevaban a iniciar un negocio. Se distinguía entre aquellos que emprendían por necesidad, buscando una forma de autoempleo, y aquellos que veían en el emprendimiento una oportunidad de negocio con potencial de crecimiento. (Ramírez & Quiroz, 2016) señalaban la distinción, en el primer caso, los emprendedores solían tener pocas habilidades empresariales, empleaban tecnologías rudimentarias, contaban con poco capital y baja tecnificación y operaban en mercados de fácil entrada y salida. El resultado era la creación de empresas precarias y de subsistencia, con un impacto limitado e incluso negativo en el desarrollo económico. En el segundo caso, los emprendedores poseían un mayor nivel educativo, formación técnica y empresarial más sólida, así como habilidades adquiridas en su experiencia laboral previa. Esto les permitía aprovechar los recursos materiales y humanos, haciendo que sus empresas fueran más eficientes, y contribuyeran al desarrollo económico.²⁴

Así, el impacto positivo de las microempresas en el crecimiento económico y en la movilidad social, dependía del tipo de emprendimiento. Este fenómeno fue llamado “capital emprendedor”, y se asoció al nivel desarrollo de las economías (Taxis, Saavedra, & Aguilar, 2016). Este conjunto de ideas consolidó en el pensamiento colectivo, la imagen del emprendedor altamente capacitado, como la figura ideal para el desarrollo de las economías, lo que llevó a un aumento en la demanda de conocimientos en administración de empresas. Como respuesta, las universidades

²⁴ El estudio detallado referente al tipo de emprendimiento se encuentra en (Ramírez y Quiroz, 2016) e ilustra como el tipo de emprendimiento por necesidad o por oportunidad tiene un impacto positivo o negativo en el PIB per cápita. Una de las conclusiones se refiere a que el aumento del 1% de las microempresas en su participación en el empleo disminuye en 0.35% al PIB per cápita de las entidades federativas, debido a que la mayoría son empresas de autoempleo, con baja productividad y bajos ingresos. Ramírez y Quiroz, 2016, pp...

y otras instituciones educativas centraron sus esfuerzos en programas orientados a la gestión empresarial y la formación de líderes empresariales, fomentando la preparación de individuos capaces de impulsar el crecimiento económico y la innovación en el ámbito empresarial.

Las recomendaciones de política se orientaron a crear un entorno favorable para el emprendimiento mediante estrategias integrales que fomentaran el espíritu empresarial en la población y fortalecieran al sector empresarial.²⁵ La idea era que este fortalecimiento contribuyera al crecimiento económico, al vincular el conocimiento con la innovación, a través de la actividad emprendedora (Taxis, Saavedra, & Aguilar, 2016).

Sin embargo, muchos micronegocios se establecían en condiciones de precariedad y subsistencia, lo que generaba una brecha significativa con las grandes empresas, que sí lograban integrarse al mercado internacional. Aunque se reconocía que estas microempresas tenían un carácter de subsistencia, se promovió el aprendizaje, como una herramienta clave para mejorar su eficiencia, desarrollar su potencial organizativo y fomentar su crecimiento.

Dentro de este proceso, el liderazgo empresarial adquirió un papel fundamental. Según (López-Lemus, De la Garza, & Zavala, 2020), el éxito de una empresa dependía en gran medida de las características de su líder, quien debía ser visionario, hábil y un negociador estratégico. Además, capacidades como el liderazgo y la negociación integrativa se consideraban determinantes para el prestigio y el estatus organizacional. Estas cualidades no solo influían en la

²⁵ Se enfatizaba la necesidad de crear un entorno propicio para el desarrollo de estas empresas, el cual dependía de tres factores clave: la infraestructura física e institucional, la política macroeconómica orientada a la estabilidad y la visión estratégica del Estado, que debía desplegar una estructura de desarrollo y competitividad económica. Estos elementos debían quedar reflejados en los Planes Nacionales de Desarrollo (véase (Álvarez, 2009) y (Hernández, 2001)). A partir del sexenio de Vicente Fox y los gobiernos posteriores, estas estrategias comenzaron a materializarse. En términos de política industrial, se promovió la idea de que la mejor política era la que no se hacía, lo que implicaba reducir la intervención estatal y centrar su rol en la generación de condiciones favorables para la inversión extranjera y el desarrollo empresarial. Para ello se priorizó el fortalecimiento de la infraestructura y el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica. Sin embargo, estas acciones evidenciaban que, aunque con un enfoque distinto, la participación del Estado seguía siendo fundamental en las decisiones económicas, ahora en favor de la iniciativa privada internacional. Su papel se orientó a corregir las fallas de mercado, particularmente mediante el desarrollo de infraestructura industrial, con un énfasis en la interacción con las pequeñas industrias. Véase (Olivera, 1997), (Garrido, 2002), (Álvarez 2009), (Berry, 1996), (Olivera, 2001) y (Mungaray, 1994).

administración del negocio, sino que también se identificaban como activos intangibles que podían facilitar la internacionalización de la empresa.

A pesar de los desafíos estructurales, las micro y pequeñas empresas poseían una ventaja clave: su flexibilidad para adaptarse tanto a las condiciones productivas como a la demanda del mercado, tanto doméstico como internacional. Esta capacidad de ajuste se convirtió en una estrategia empresarial fundamental, permitiendo a los microempresarios aspirar al éxito empresarial mediante la optimización de sus procesos y la mejora de su competitividad.

En este sentido, (Fuentes, Osorio & Mungaray, 2016) destacaban que el posicionamiento en el mercado y las ganancias de estos negocios dependían en gran medida de sus “activos intangibles,” entre los que se incluían la capacitación y el nivel de escolaridad del microempresario. Estos factores eran ventajas competitivas esenciales para aumentar la rentabilidad y fortalecer la posición de la empresa en el mercado.

El papel de las micro y pequeñas empresas adquirió una importancia creciente en el pensamiento colectivo, ya que se les atribuía la capacidad de generar empleo, impulsar la innovación y fomentar el desarrollo económico. Se difundió la idea de que emprender un negocio podría convertirse en un mecanismo de movilidad social, permitiendo al pequeño empresario ascender en la pirámide económica hasta consolidarse como dueño de una gran empresa.

Sin embargo, a partir de mediados de los años noventa, la apertura económica y la transformación del mercado interno generaron nuevas dinámicas. La quiebra y reducción de medianas y pequeñas empresas, que antes orientaban su producción al mercado nacional dio paso a un aumento acelerado en la creación de microempresas. No obstante, estas nuevas iniciativas empresariales enfrentaban un entorno altamente competitivo que dificultaba su crecimiento y sostenibilidad.

A pesar de estas barreras, muchas microempresas lograban al menos generar autoempleo, lo cual se volvía esencial en un contexto de creciente desregulación y deterioro del mercado laboral, donde las oportunidades de empleo formal eran cada

vez más limitadas. En este sentido, la flexibilidad y la capacidad de adaptación de estas empresas se convirtieron en factores determinantes para su permanencia en el mercado, aunque su crecimiento sostenido seguía siendo un desafío.

VIII. Conclusiones

El cambio de un modelo económico de una industrialización orientado hacia adentro a un enfoque basado en las exportaciones, iniciado en la década de los ochenta, respondió a una serie de transformaciones que reconfiguraron la organización económica y sociopolítica. Estas alteraciones impactaron tanto la estructura industrial como el funcionamiento de las empresas, influenciadas por las ideas predominantes en cada etapa, las cuales reflejaban los intereses, expectativas y valores de los actores económico-sociales. Así, cada concepción sobre la economía y sus roles se legitimó a partir de lo que se consideraba el camino al progreso y AL bienestar.

Dentro de este proceso, el papel del Estado y el mercado ha sido un eje central de debate. La definición de sus funciones ha estado marcada por fundamentos teóricos e ideológicos, pero también por un proceso histórico en el que las visiones económicas, políticas y sociales han evolucionado. A partir de los años ochenta, el pensamiento neoliberal se consolidó como un paradigma dominante, romoviendo una reducción de la intervención estatal y otorgando mayor protagonismo a la iniciativa privada. Este modelo se legitimó a través de asociaciones empresariales e instituciones educativas creadas por la élite económica, que formaron a los ejecutores del proyecto: empresarios, políticos, académicos y profesionistas, alineados con la defensa del libre mercado y la racionalidad individual orientada a maximización de la utilidad.

El impacto del neoliberalismo se reflejó en diversas disciplinas, en particular en la administración de empresas, donde se promovió la figura del líder empresarial como el actor clave en la creación de empresas eficientes y generadoras de bienestar. En un contexto de apertura comercial y deterioro social, este enfoque incentivó el emprendimiento como una alternativa para la generación de ingreso lo que condujo

a la proliferación de micronegocios. Sin embargo, estas empresas surgieron en condiciones estructurales adversa, donde la competencia global y la falta de apoyo estatal limitaron su desarrollo y productividad.

Desde la década de los ochenta, la consolidación del pensamiento neoliberal, en los ámbitos político, empresarial, intelectual y social dictó las reglas del juego económico, reconfigurando la estructura productiva del país. Como resultado, se produjo una expansión masiva de microempresas de baja productividad, muchas de ellas de carácter de subsistencia. No obstante, este fenómeno no fue reconocido como un efecto negativo del modelo, sino que se presentó como una consecuencia positiva del espíritu emprendedor, promovido por instituciones educativas y organismos internacionales como una vía para dinamizar la economía.

Con el avance de la globalización y la consolidación de las cadenas de valor global, el peso de la industrialización se redujo a nivel mundial, afectando las tasas de crecimiento económico y generando una reestructuración de la división social del trabajo. En este contexto, la proliferación de micro y pequeñas empresas no fue interpretada como un defecto no deseado del modelo neoliberal, sino que se culpó a los microempresarios por la baja productividad industrial. Se argumentó que su falta de capacitación y conocimiento empresariales tenía un impacto negativo en la economía, sin reconocer que muchos recurrían al autoempleo por necesidad, sin experiencia ni alternativas viables.

Como solución, se promovieron programas de capacitación y acceso a la información, presentándolos como medidas para mejorar el desempeño de los microempresarios. Sin embargo, este enfoque ignoró las raíces estructurales del problema, desplazando la responsabilidad del bajo crecimiento económico hacia los propios emprendedores. Así el discurso neoliberal reforzó la idea de que las limitaciones individuales, y no las fallas del modelo, eran las responsables del desempeño económico del país.

Capítulo 2. Las reformas estructurales y su impacto en las microindustrias

La coyuntura de 1982 marcó un punto de inflexión en el modelo de crecimiento de México, consolidando el discurso neoliberal como la ideología dominante en los ámbitos económico, político y empresarial. Se presentó como la única alternativa viable para recuperar la expansión económica y el bienestar social, descalificando al pensamiento keynesiano y a la planificación estatal como modelos obsoletos e ineficientes.

Este cambio fue impulsado por diversos factores. En primer lugar, la transformación de la élite política que asumió el poder favoreció la adopción de políticas neoliberales. En segundo lugar, el peso de las organizaciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, reforzó la necesidad de ajustar la economía a sus recomendaciones. Finalmente, la evolución de los sistemas de producción y la tecnología exigía una mayor apertura y competitividad en los mercados.

En el caso de México, este giro estuvo acompañado de un discurso que atribuía la crisis económica a la expansión descontrolada del Estado. Se argumentaba que el crecimiento excesivo de las empresas estatales, *“el irresponsable endeudamiento externo y la política económica populista aplicada en los años setenta por los gobiernos de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo”* habían llevado al país al colapso financiero. En este contexto, *la nueva élite dirigente*, en el gabinete de Miguel de la Madrid, *estaba convencida de que la única forma de adaptarse a los cambios que ocurrían en la economía mundial era implantar una economía abierta de Estado mínimo*”. (Ávila, 2006)

Este cambio implicó el abandono del modelo de crecimiento industrial basado en la participación del Estado como agente económico y productor directo, y la adopción

del modelo neoliberal.²⁶ La materialización de este nuevo enfoque se concretó con la firma de acuerdos entre el gobierno mexicano y el Fondo Monetario Internacional (FMI) que exigía la aplicación de políticas de ajuste dirigidas a estabilizar la economía, incluyendo la reducción del déficit fiscal y el control de la inflación. Posteriormente, en 1989, surgieron las reformas estructurales impulsadas por el Consenso de Washington.²⁷

En solo dos sexenios presidenciales, los de Miguel de la Madrid y el de Carlos Salinas de Gortari, se llevó a cabo una reestructuración económica de gran magnitud en México. Para lograrlo, la política económica se centró en las siguientes estrategias:

1. **Apertura comercial**, mediante la reducción de aranceles, la eliminación de permisos de importación y la firma de acuerdos de libre comercio.
2. **Apertura de la cuenta de capitales**, para aumentar la participación de la inversión extranjera directa²⁸ y facilitar la inversión de cartera en los mercados financieros.
3. **Liberalización financiera**, con la reducción del encaje legal, la introducción de nuevos instrumentos bancarios, la eliminación de topes a la tasa de interés, y el relajamiento de la regulación bancaria.

²⁶ En el modelo de crecimiento industrial (sustitución de importaciones) la participación estatal había contribuido a generar altas tasas de crecimiento, mediante la formación de una estructura productiva sostenida por importantes obras de infraestructura, subvenciones, subsidios, fuentes de financiamiento y un entramado institucional que dio paso a la producción nacional de bienes de consumo y a una dinámica económica interna que incentivó la formación de eslabonamientos productivos entre grandes, pequeñas y medianas empresas, un mercado interno en expansión (había una creciente clase media con posibilidades de comprar), una fuerza de trabajo especializada y un importante sector empresarial. Sin embargo, esta dinámica también provocó desequilibrios macroeconómicos (i.e. déficit fiscal y en la balanza comercial y distorsiones en los precios de bienes y servicios públicos) y estructurales (i.e. concentración regional y sectorial de la industria, distribución desigual del ingreso, rezago en el desarrollo de progreso técnico). Estos desequilibrios se convirtieron en obstáculos de la expansión económica y llevaron a un endeudamiento creciente que condujo a una crisis de deuda, haciendo imposible continuar bajo el mismo modelo de crecimiento. Véase (Gracida E. , 2005, págs. 283-285)

²⁷ *Hay que distinguir entre política de ajuste y política de cambio estructural. La primera comprende la estabilización de la economía (reducción del déficit de la balanza de pagos y disminución de la inflación a niveles compatibles con el crecimiento sostenido); la segunda se instrumenta con el fin de estimular la eficiencia productiva necesaria para el crecimiento sostenido. Joan Nelson (1990) "Introduction: The politics and economic adjustment in developing nations", págs. 3 y 4. En (Cortes & Rubalcava, 1991, pág. 12)*

²⁸ Se permitió el ingreso de inversión extranjera directa (IED) en sectores estratégicos a los que antes no tenían acceso, como el petrolero, que fue sometido a un proceso de reorganización.

4. **Privatización de empresas estatales**, a través de la venta, fusión o liquidación de empresas paraestatales y de la banca comercial.
5. **Desregulación**, mediante reformas al marco normativo previamente establecido por el Estado interventor, delegando a la iniciativa privada la responsabilidad de impulsar la actividad económica.²⁹

Estas reformas generaron un cambio profundo en la política macroeconómica reduciendo significativamente la capacidad del Estado para influir en el crecimiento económico. Uno de los cambios más relevantes fue la autonomía del Banco de México, cuya prioridad pasó a ser el mantenimiento de la estabilidad de precios.³⁰

Desde la perspectiva del control de la inflación y el saneamiento fiscal, se puede afirmar que las reformas lograron sus objetivos.³¹ Sin embargo, estos avances también dieron lugar a nuevas fuentes de desequilibrio. La transformación de la *estructura productiva*, especialmente en el sector industrial, introdujo “*nuevas dinámicas para la generación de ganancias, concentración del ingreso y financiamiento para la producción*”. Estos cambios tuvieron un *impacto significativo en el empleo y en el ingreso de la población*” (Clavijo & Valdivieso, 2000, pág. 19). Como consecuencia, se profundizó la desigualdad y se redujeron las oportunidades de empleo estable y bien remunerado.

Estas transformaciones redefinieron el panorama económico y propiciaron la proliferación de microindustrias, que surgieron, en gran medida, como una

²⁹ Las actividades que se desregularon fueron las de transporte de carga y pasajeros, en los rubros de administración, tarifas, caminos y rutas. Se modificaron las normas bajo las que operaba el turismo, así como, la administración de puertos y aeropuertos, entre otras.

³⁰ Para ver una descripción detallada de como se aplicaron las reformas estructurales véase (Ávila, 2006), (Clavijo & Valdivieso, 2000) o (Ros Bosch & Moreno-Brid, 2009).

³¹ Hay un debate al respecto, Santiago Levy considera que *la gestión macroeconómica ha sido eficaz, ya que, desde 1996 México ha experimentado estabilidad macroeconómica, después de la crisis de 1994-1995 la inflación ha sido de un promedio aproximado del 4% mientras que los déficits fiscales y de cuenta corriente fueron en promedio de aproximadamente 1.5% del PIB*. (Levy, 2018, págs. 3,4), para Clavijo y Valdivieso se cumplieron parcialmente porque algunas de las reformas eran congruentes con estos objetivos, pero otras se contraponían generando mayor inestabilidad y desequilibrios pues no se generaron los ingresos y el empleo que la población requería (Clavijo & Valdivieso, 2000, pág. 19). Otros autores, como Puyana y Romero, consideran que no se cumplieron pues *el ingreso por habitante se estancó, (...) la inversión se desaceleró, la productividad se estancó, la distribución del ingreso empeoró, la pobreza no se abatió y la economía informal aumentó hasta emplear a más de la mitad de la fuerza de trabajo* (Puyana & Romero, 2007, pág. 798).

respuesta a las dificultades para acceder a empleos formales en un contexto de menor intervención estatal y mayor competencia.

Este capítulo tiene como objetivo examinar los cambios económicos e institucionales que impulsaron la reestructuración del modelo de crecimiento, así como sus efectos en la dinámica empresarial, particularmente en la proliferación de microindustrias como respuesta a las nuevas condiciones del mercado.

I. Nivel de precios, ingresos y empleo

Se esperaba que la apertura comercial fuera una herramienta efectiva para corregir la inflación, ya que la reducción arancelaria facilitaría la disminución de precios, realinearía los precios relativos al reducir los costos de importación y mejoraría los márgenes de ganancia de los productores nacionales (Clavijo & Valdivieso, 2000).

Además, los acuerdos con el FMI presionaban al gobierno para reducir aranceles y eliminar subsidios como mecanismos para disminuir el déficit fiscal y controlar la inflación. Sin embargo, estas medidas tuvieron un efecto limitado.³²

En realidad, la reducción de la inflación se logró por la implementación de medidas heterodoxas,³³ una la política monetaria restrictiva y la apreciación del tipo de cambio, los cuales se consideran los verdaderos instrumentos que contribuyeron a la disminución y control de la inflación.³⁴ No obstante, tanto la apertura comercial

³² Hasta 1985 se consideraba que el fracaso en la disminución de la inflación se debía a la lentitud *de la liberación de importaciones* [lo cual condujo] a una radicalización de las medidas de apertura en la segunda mitad de 1985, (...) la baja de aranceles contribuyó desde 1987 a controlar la inflación de manera efectiva, pero se reconoce que este ajuste se complementó con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), el cual se realizó en el mismo año (Clavijo & Valdivieso, 2000, págs. 20-22). Otros autores también sostienen que es hasta los años noventa cuando comienza una tendencia descendente de la inflación, al pasar de 27.70% en 1996 a 8.96% en 2000 de acuerdo con los datos del Banco de México, y ello fue resultado de los pactos económicos y no de la bajada de aranceles o de márgenes de utilidad como se planteó en un principio (Moreno-Brid, Perez Caldentey, & Ruiz Napoles, 2004, pág. 152).

³³ (En 1987 se recurrió a un acuerdo político denominado Pacto de Solidaridad Económica (PSE), con el cual se logró disminuir la inflación de tres a dos dígitos, es considerado un plan de estabilización heterodoxo, pues estuvo coordinado por el gobierno y en éste se planteó un acuerdo entre trabajadores y empresarios para frenar los precios y los salarios. El resultado fue disminuir la inflación de 159.2% en 1987 a 51.2% en 1988. Véase (Cárdenas, 2015, págs. 692-698)

³⁴ La economía se estabilizó más por la permanencia de medidas de ajuste que por el logro de mayor productividad. El gobierno ha aplicado una política monetaria restrictiva y la apreciación cambiaria ha sido el instrumento para controlar la inflación, a costa del empleo y de la menor absorción de factores productivos nacionales. El déficit fiscal se redujo por la mayor contracción del gasto en inversión. (Puyana & Romero, 2007, pág. 798)

como las medidas de estabilización de precios tuvieron efectos adversos en el empleo y en la competitividad de las empresas nacionales, especialmente en las micro y pequeñas empresas del sector industrial.

La política monetaria restrictiva presentó la ventaja de mantener controlada la inflación, pero a un alto costo en términos de empleo. Las gráficas 2.1 y 2.2, muestran que los periodos de menor inflación han coincidido con tasas de desempleo elevadas y con altas tasas de interés, lo cual presiona los ingresos a la baja, afectando particularmente a las personas con deudas, cuyas tasas de interés aumentan significativamente (Ver gráfica 2.3). Cuando esta política se combina con la apreciación de la moneda, los efectos negativos se extienden a los bienes y servicios comerciables, especialmente los de la industria manufacturera, que pierden competitividad frente a las importaciones, reduciendo así el consumo de productos nacionales.³⁵

En un contexto de estructura productiva heterogénea y apertura comercial, con políticas enfocadas en la atracción de inversión extranjera directa, la competencia en el mercado se vuelve aún más desafiante para las empresas nacionales, particularmente para las micro y pequeñas que cuentan con poco capital y limitada fuerza de trabajo. Estos negocios, debido a sus menores recursos y capacidades, enfrentan serias dificultades para competir en un entorno dominado por actores más grandes y capitalizados, tanto nacionales como internacionales.

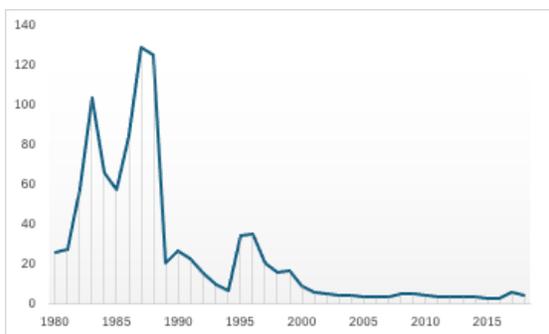
Los ajustes al gasto público llevaron al desmantelamiento de empresas paraestatales en sectores clave y a la eliminación de la política industrial, lo que

³⁵ La sobrevaluación del peso, elevada y larga, tiene efectos graves en la competitividad y la rentabilidad de los sectores comerciales mexicanos, lo cual a su vez inhibe la inversión y por tanto el crecimiento de la productividad en toda la economía (incluidos, por supuesto, los sectores manufacturero, minero y agropecuario) estos efectos son acumulativos, puesto que muchas empresas dejan de ser rentables y terminan por cerrar, y se desencadena un proceso de destrucción sin los elementos creativos en la terminología schumpeteriana. Estos son los conocidos efectos perversos de la sobrevaloración real de la moneda en la estructura y la capacidad productiva de un país, que pueden definirse como la sustitución del empleo y el valor agregado nacional es por importaciones. El equilibrio del mercado se logra con menor producción y empleo nacionales, y por consiguiente con un nivel inferior de ingreso. (...) por otra parte, la apreciación multiplica los efectos de la reducción arancelaria, favorece las importaciones y afecta de manera negativa la producción de bienes importables. La apreciación también resta competitividad a los productos mexicanos de exportación. (Puyana & Romero, 2007, pág. 811)

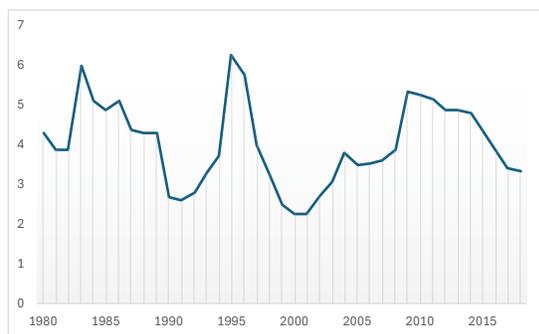
tuvo un papel determinante en la reconfiguración de la estructura productiva del país. Estos cambios también resultaron en un marcado deterioro social, ya que se eliminaron subsidios para ciertos bienes y servicios, afectando tanto a la producción como a la población.

Como consecuencia, se produjo una contracción de los establecimientos industriales; muchas empresas cerraron y otras migraron al sector servicios. Esta tendencia se agravó con la crisis financiera de 1994, cuyos efectos continuaron impactando la productividad y provocaron cambios significativos en la estructura del empleo.

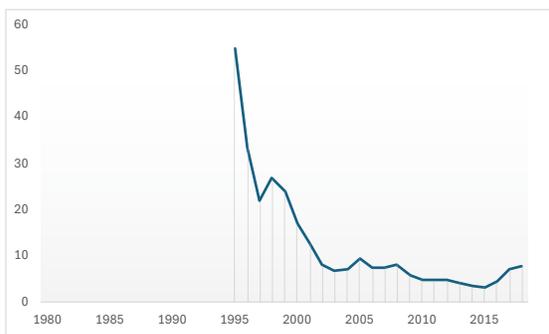
Gráfica 2.a. Inflación anual^a



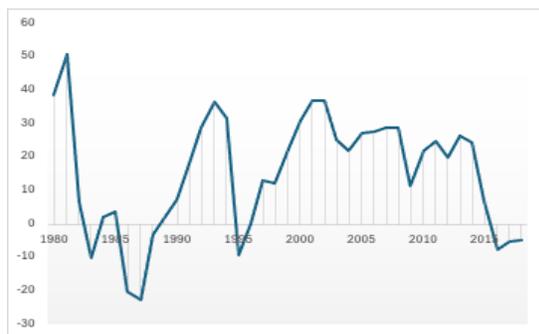
Gráfica 2.b Tasa de desocupación



Gráfica 2.c. Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio a 28 días (tasa nominal, promedio anual)



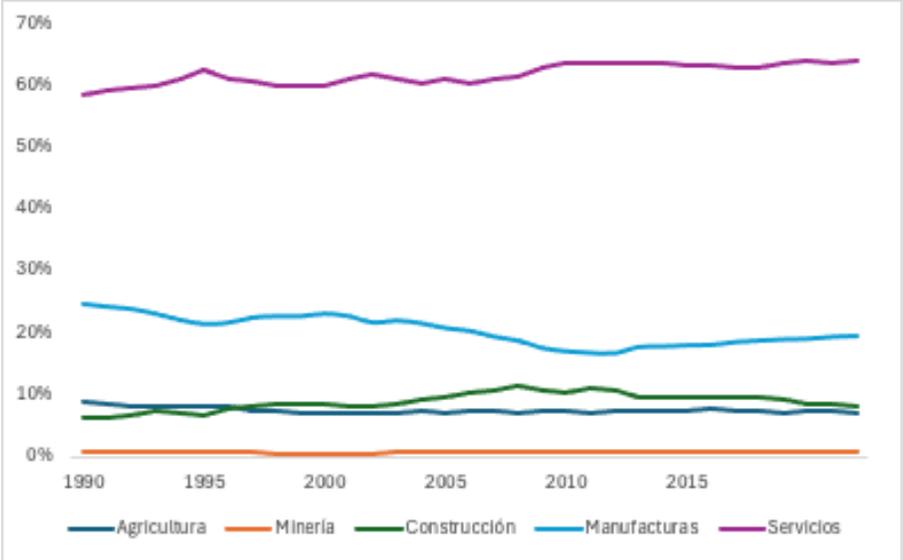
Gráfica 2.d. Sobre o subvaluación del peso^b (porcentaje, promedio anual)



Fuente: (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2019) ^aInflación anual, año base 2018
^bSobre o subvaluación del peso es, la diferencia del tipo de cambio real y el tipo de cambio teórico. Año base 1996.

El empleo en el sector manufacturero, que en 1990 representaba el 25% del empleo total, disminuyó progresivamente, llegando al 19% en 2018, este fue uno de los más afectados. Por otro lado, el sector servicios absorbió una parte del empleo industrial, aumentando su participación del 58% en 1990 al 64% en 2018 (ver gráfica 2.5). Sin embargo, muchos de los empleos generados en el sector servicios no correspondían a actividades de alta productividad, lo que limitó el crecimiento económico y contribuyó a la precarización laboral. Este desplazamiento hacia sectores menos productivos acentuó las dificultades para alcanzar una estabilidad económica y consolidar un mercado laboral robusto y diversificado.

Gráfica 2.2. Estructura del empleo por sector como porcentaje del total de empleos de 1990 a 2018



Fuente: (INEGI Sistema de cuentas Nacionales, 2024)

A pesar de los cambios en el empleo, la composición de la fuerza laboral mostró una mejora reflejada en el aumento del grado promedio de estudios, la matriculación en diferentes niveles educativos al menos hasta la educación media (ver tabla 2.1). Sin embargo, este avance, lejos de ser un beneficio absoluto, ha fomentado una situación de subempleo. Las personas con mayores niveles de estudios enfrentan mayores dificultades para encontrar empleos que se ajusten a sus capacidades. La gráfica 2.3, evidencia que los empleos que requieren alta calificación representan la

menor proporción y, de hecho, disminuyeron 1% durante el periodo analizado. Esto implica que, en las últimas cuatro décadas, la estructura productiva de México no ha sido capaz de absorber ni de aumentar la demanda por la fuerza de trabajo más especializada, a pesar de contar con una población laboral con mayores niveles de educación, contradiciendo los postulados de la teoría neoclásica que asocian un aumento del capital humano con un incremento de la productividad y la demanda laboral.

Como resultado, muchas de estas personas altamente calificadas terminan empleándose en microempresas que, debido a su escaso capital, la naturaleza de sus actividades y las tecnologías de bajo nivel con las que operan, no pueden capitalizar adecuadamente sus conocimientos. Estas microindustrias, caracterizadas por emplear a pocas personas y tener una inversión por trabajador significativamente menor que las grandes empresas, no logran fomentar un entorno de alta productividad. Esta realidad ha generado condiciones que propician la proliferación de microempresas orientadas a actividades de baja productividad, con un mínimo de capital y tecnologías de subsistencia, limitando así la capacidad de emplear y aprovechar mano de obra altamente especializada.

Tabla 2.1. Composición de la fuerza de trabajo por nivel educativo

a) *Grado promedio de escolaridad (años de estudio)*

	2000	2010	2015	2020
Grado promedio de escolaridad	7.45	8.63	9.16	9.74

b) *Matriculación por nivel de educación (% del total de la matrícula)*

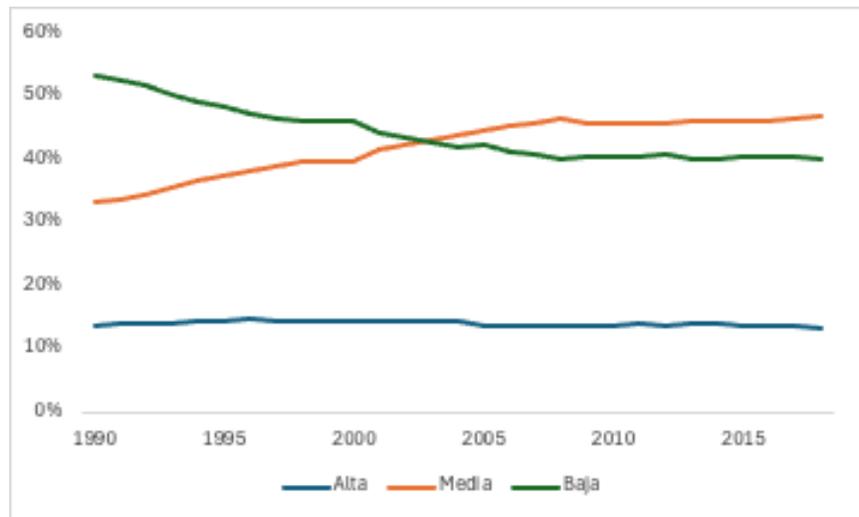
	2000	2005	2010	2015	2020
Avanzada	7%	8%	9%	11%	12%
Media	10%	12%	13%	14%	15%
Básica	71%	66%	64%	61%	60%

c) *Eficiencia terminal de la educación básica y media (porcentaje)*

Nivel educativo	2000	2005	2010	2015	2020
Primaria	86.3	91.8	94.9	98.3	96.7
Secundaria	74.9	78.2	83.3	87.7	91.0
Media superior	57.0	58.3	62.2	64.8	64.9

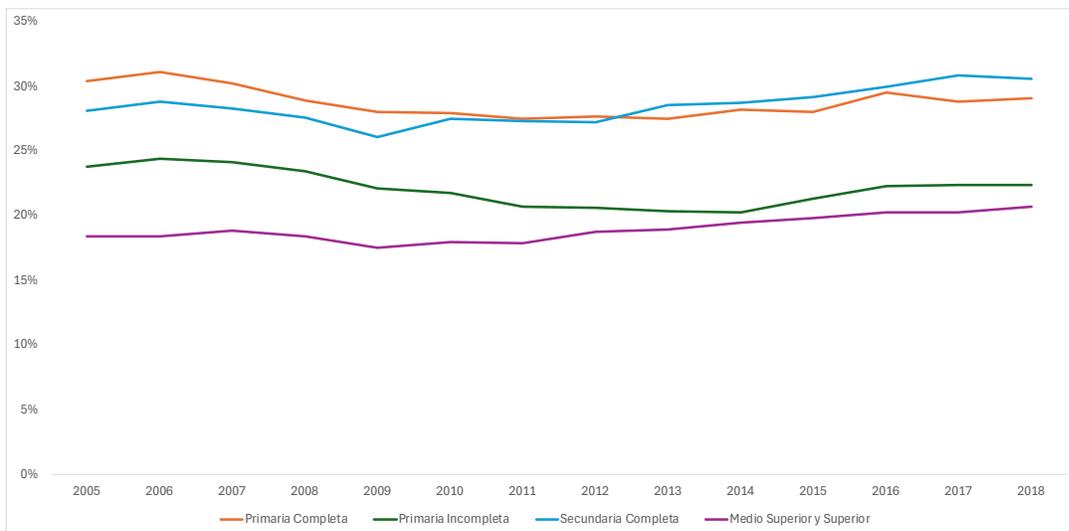
Fuente: (INEGI Sistema de cuentas Nacionales, 2024)

Gráfica 2.3. Empleos por nivel de educación como porcentaje del total de empleos



Fuente: (INEGI Sistema de cuentas Nacionales, 2024)

Gráfica 2.4. Nivel de estudios de la fuerza laboral del sector industrial (2005 -2018)



Fuente: (INEGI Sistema de cuentas Nacionales, 2024)

Los ajustes y reformas estructurales no solo modificaron la dinámica de las empresas y el empleo, sino que también afectaron profundamente a las familias, que se vieron obligadas a adaptar sus presupuestos y buscar nuevas formas de subsistencia.³⁶ Entre las estrategias adoptadas se incluyó la incorporación de la mujer al mercado laboral, y participación de jóvenes e incluso niños en trabajos informales, la renta de propiedades, la migración de algunos miembros de la familia a Estados Unidos y el establecimiento de micronegocios familiares, que con frecuencia operaban desde el hogar.³⁷

La creación de microempresas, en particular, surgió como una respuesta al desempleo, en un contexto donde la estructura productiva no lograba absorber suficiente fuerza de trabajo. Lejos de generar empleos formales y estables, esta situación contribuyó al crecimiento del subempleo y ejerció presión a la baja en los salarios.

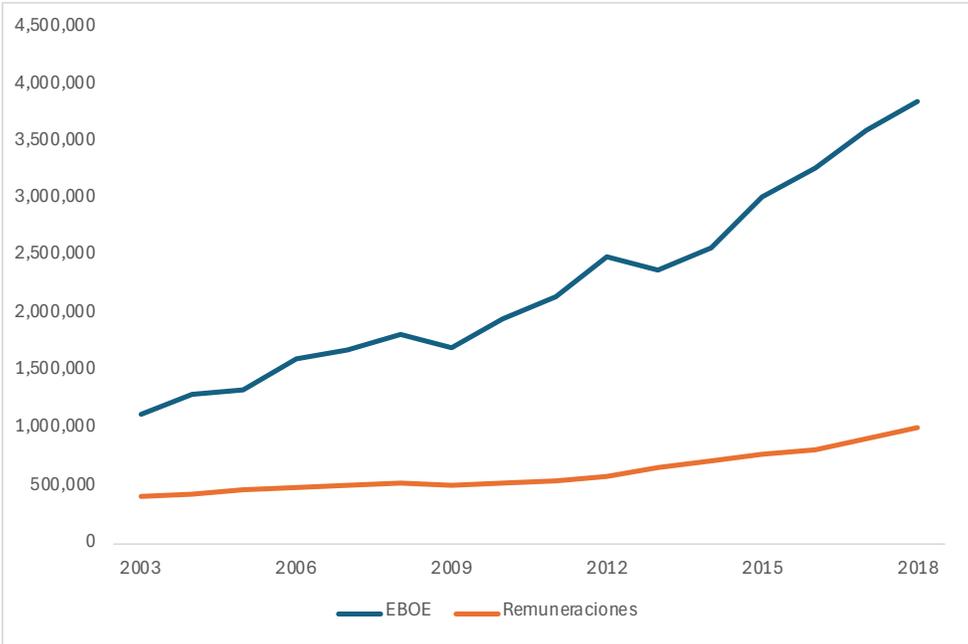
El subempleo también implicó una pérdida de derechos laborales y de protección social para una gran parte de la población trabajadora, lo que aumentó la vulnerabilidad económica de las familias. La proliferación de micronegocios familiares y pequeños emprendimientos, si bien contribuyó a la subsistencia inmediata, no resolvió los desafíos estructurales de la economía, como la creación de empleos formales y bien remunerados, necesarios para mejorar las condiciones de vida y fomentar un crecimiento económico más equitativo y sostenido. Desafortunadamente, estas microempresas perpetuaron un ciclo de bajos ingresos y empleo inestable que contradice las expectativas iniciales de las reformas económicas y su promesa de bienestar y crecimiento.

³⁶Para (Cortes & Rubalcava, 1991) la contrapartida de la desigualdad en el ingreso (amortiguada por la dinámica de los hogares) es un costo para el funcionamiento de la familia y la sociedad que no se puede dimensionar.

³⁷ [A principios de la década de los ochenta] hubo familias en algunas zonas del país que amortiguaron la disminución salarial con incorporación de la mujer al trabajo “remunerado” o el establecimiento de micronegocios familiares, que llevan a la “auto-explotación” de la fuerza de trabajo incluso de los menores en la familia, la incursión en la economía subterránea, y de la diversificación de las fuentes de ingreso, a través de la colocación de sus bienes en renta, emigrando al país vecino para completar el ingreso con remesas. Ver (Cortes & Rubalcava, 1991).

Se esperaba que las transformaciones económicas impulsaran el bienestar de la población mediante un aumento en la productividad, pero la estructura económica resultante fue incapaz de absorber toda la fuerza de trabajo y de generar remuneraciones suficientes para cubrir las necesidades de las familias. Por el contrario, estas transformaciones contribuyeron al deterioro del ingreso, ya que los salarios mostraron un comportamiento negativo. Esta situación se agravó con la flexibilización de las condiciones laborales, que eliminó la certidumbre de encontrar un empleo bien remunerado y digno, y de conservarlo en el largo plazo. En lugar de fomentar empleos formales y seguros, las políticas priorizaron la reducción de costos laborales para las empresas, sacrificando la estabilidad y calidad del empleo. Esto a su vez profundizó la brecha entre la productividad y los ingresos de los trabajadores, limitando su capacidad de consumo y afectando el desarrollo socioeconómico general, mientras que las ganancias empresariales continuaron incrementándose sostenidamente (ver gráfica 2.5).

Gráfica 2.5. Distribución del ingreso (relación entre el EBOE^a y las remuneraciones).



^aEBOE. Excedente bruto de operación empresarial, es el valor agregado menos la remuneración de los empleados y los impuestos netos de subsidios sobre la producción.
Fuente: (INEGI Sistema de cuentas Nacionales, 2024)

Los impulsores del modelo neoliberal sostenían que una menor participación del Estado, la disciplina fiscal y la apertura económica, reducirían la brecha de ingresos entre los países desarrollados y los subdesarrollados. Sin embargo, la experiencia histórica de los últimos cuarenta años ha demostrado lo contrario. Durante este periodo la brecha del PIB per cápita de México respecto a las economías más avanzadas no solo no se ha reducido, sino que se ha ampliado. Mientras algunas economías en desarrollo han logrado aumentar su ingreso per cápita, México ha quedado rezagado, evidenciando las limitaciones del modelo neoliberal para alcanzar el crecimiento sostenido.

El deterioro relativo del PIB per cápita en México ha aumentado los niveles de pobreza. Aunque el índice de Gini al pasar de 50.1 en 1989 a 49.6 en 2012 y 47 en 2016 (donde 1=100 según datos del banco mundial), lo que podría sugerir una reducción en la pobreza, esta aparente mejora no se debe a un incremento en el bienestar de la población, sino principalmente al aumento del gasto social. Las transferencias monetarias hechas por el Estado han suavizado las disparidades en la distribución del ingreso, mejorado artificialmente este indicador sin solucionar el problema estructural de pobreza.

Una de las principales estrategias del gobierno para mejorar el ingreso familiar ha sido la implementación de programas de asistencia social, como Solidaridad, Progresá y Oportunidades, además de otros esquemas de becas, donaciones, subsidios y apoyos a grupos vulnerables (personas con discapacidad, madres solteras y adultos mayores, entre otros). Sin embargo, estos apoyos han funcionado como un paliativo, sin abordar las causas estructurales de la pobreza. Una política social más efectiva debería centrarse en la creación de empleos formales y bien remunerados, así como el fortalecimiento de salarios y prestaciones laborales, permitiendo que las familias mejoren sus condiciones de vida de manera sostenible, sin depender exclusivamente de transferencias gubernamentales.

El deterioro del ingreso ha limitado significativamente el acceso de la población a aspectos esenciales como la alimentación, la salud y vivienda. Esta falta genera un

círculo vicioso de pobreza, afectando las capacidades de las personas, y limitando su educación, empleo y productividad, lo que, en última instancia, perpetúa su situación de precariedad. Uno de los indicadores más representativos del bienestar es la seguridad alimentaria. El consumo insuficiente de alimentos tanto en cantidad como en calidad, se ha convertido en una de las manifestaciones más evidentes de la pobreza en México. Cuando una gran parte de la población enfrenta carencias alimentarias, no solo se pone en riesgo su salud, sino también su desarrollo y su capacidad para contribuir al crecimiento económico, perpetuando un ciclo de pobreza difícil de romper.

Las cifras sobre inseguridad alimentaria reflejan con mayor precisión la persistencia de la pobreza en el país. Entre 2015 y 2020, la inseguridad alimentaria moderada³⁸ en México aumentó de 25.6% a 26.1% de la población, lo que significa que 33.8 millones de personas, tuvieron que reducir la calidad o la cantidad de sus alimentos debido a la falta de dinero u otros recursos. En el mismo periodo, la inseguridad alimentaria severa³⁹ también creció, pasando de 3.6% a 3.7%, lo que representa aproximadamente 4.8 millones de personas que se vieron obligadas a saltarse comidas o pasar días enteros sin comer en múltiples ocasiones al año, debido a la falta de ingresos (ver gráficas 2.6 a y b).

Esto implica que al menos 38.6 millones de personas en México vivían en inseguridad alimentaria, lo cual tiene efectos adversos profundos en la salud, en la calidad de la fuerza de trabajo y en la productividad laboral. Si el ingreso caído al punto en que las personas no pueden cubrir sus necesidades alimenticias básicas, otras condiciones de pobreza pasan a un segundo plano.⁴⁰ ¿Qué calidad de vida

³⁸ Personas que han estado expuestas, en varias ocasiones durante el año, a dietas de baja calidad y pueden haberse visto obligados a reducir también la cantidad de alimentos que comerían normalmente debido a la falta de dinero u otros recursos (Banco Mundial, 2022). En el estudio realizado por Miguel Székely sobre la pobreza alimentaria la define como aquella que padece la población que cuenta con un ingreso per cápita insuficiente como para adquirir una alimentación mínimamente aceptable o suficiente para cubrir la canasta básica.

³⁹ Personas que han estado expuestas, en varias ocasiones durante el año, a experiencias más severas descritas en las preguntas de la FIES, como verse obligados a reducir la cantidad de alimentos, saltarse comidas, pasar hambre o pasar un día entero sin comer por falta de dinero u otros recursos (Banco Mundial, 2022).

⁴⁰ Székely considera tres tipos de pobreza. 1) Pobreza alimentaria: es la población que cuenta con un ingreso per capita insuficiente como para adquirir una alimentación mínimamente aceptable. 2) Pobreza de capacidades: es la población que si bien puede cubrir sus necesidades mínimas de alimentación (equivalentes

puede alcanzar alguien que ni siquiera tiene recursos para alimentarse? ¿Cuántas empresas cuentan con empleados que sólo pueden hacer una comida al día? ¿Qué implicaciones tiene esta situación en la productividad de las empresas?

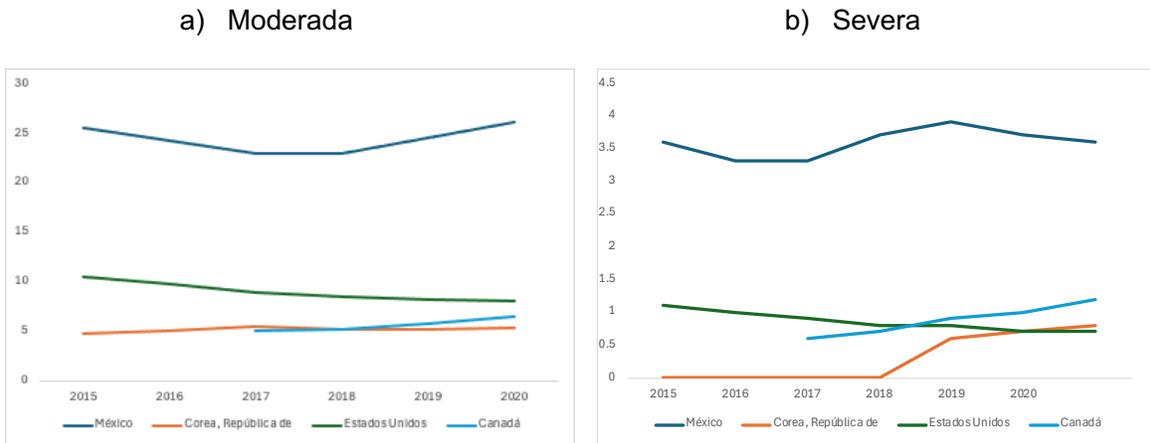
El incremento de la inseguridad alimentaria no solo ha deteriorado el bienestar de la población, sino que también ha afectado el mercado interno, ya que un número creciente de personas carece de ingresos suficientes para cubrir su subsistencia. Esto ocurre a pesar de los esfuerzos del gobierno y de los propios individuos por mitigar la pobreza a través del gasto social o de la creación de micronegocios. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, estas medidas han funcionado más como un paliativo que como una solución estructural.

Los altos niveles de inseguridad alimentaria no sólo reflejan la precariedad económica, sino que también debilitan la estructura productiva del país. Muchas de las personas que enfrentan estas condiciones trabajan en microempresas, donde los salarios y las condiciones laborales precarios, lo que refuerza su incapacidad para acceder a una alimentación adecuada.

Esta situación genera un círculo vicioso: la pobreza y la inseguridad alimentaria afectan la productividad laboral, lo que a su vez limita el crecimiento de las empresas y, en consecuencia, el desarrollo económico del país. Así, el deterioro de los ingresos y las condiciones de vida no solo impacta a los individuos, sino que también obstaculiza el fortalecimiento del sector productivo y la expansión del mercado interno, perpetuando un modelo de bajo crecimiento y alta desigualdad.

a la línea de pobreza alimentaria), cuenta con un ingreso per cápita insuficiente para realizar las inversiones mínimamente aceptables en la educación y la salud de cada uno de los miembros del hogar. 3) Pobreza de patrimonio: es la población que si bien puede cubrir sus necesidades mínimas de alimentación, educación y salud (equivalentes a la línea de pobreza de capacidades), cuenta con un ingreso per cápita insuficiente como para adquirir mínimos indispensables de vivienda, vestido, calzado y transporte, para cada uno de los miembros del hogar. (Szekely, 2005, pág. 919)

Gráfica 2.6. Prevalencia de inseguridad alimentaria moderada y severa (porcentaje del total de la población)



Fuente: (Banco Mundial, 2022)

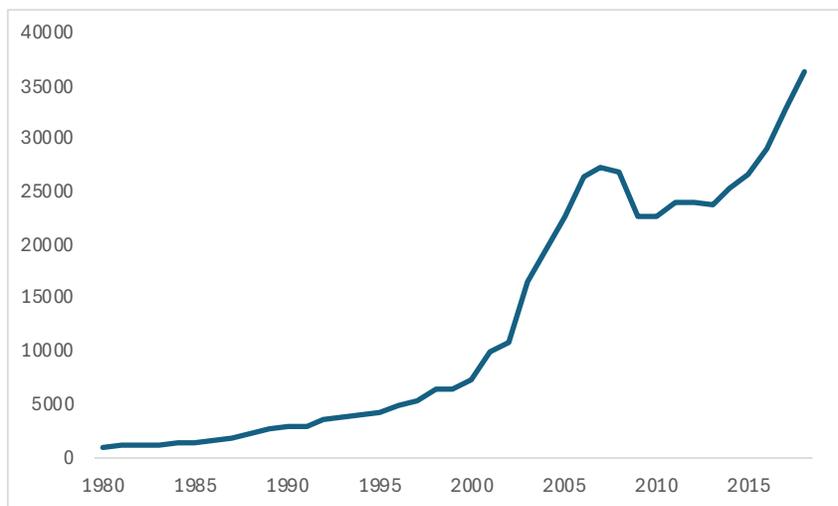
Ante la persistente precariedad económica y la falta de oportunidades laborales, la migración se intensificó como una estrategia compensatoria para mejorar el ingreso de las familias, especialmente a partir del año 2000. Como resultado, el flujo de remesas aumentó significativamente, convirtiéndose en un complemento esencial del ingreso familiar (ver Gráfica 2.7).

Estas remesas no solo adquirieron importancia en el flujo de capitales entrantes al país, sino que también influyeron en la proliferación de micronegocios, que surgieron como una alternativa ante la falta de empleos formales y bien remunerados. Sin embargo, al igual que en el caso de los emprendimientos motivados por la falta de opciones laborales, la mayoría de estos negocios operan en sectores de baja productividad, generan ingresos modestos y no siempre ofrecen una salida sostenible de la pobreza de las familias.

Así las remesas, al igual que las transferencias monetarias del gobierno, han funcionado como un paliativo económico para mitigar los efectos de la pobreza. No obstante, su impacto ha sido limitado, ya que no han logrado modificar las

estructuras productivas ni generar un desarrollo sostenible que permita a las familias depender de ingresos estables y no únicamente de flujos externos.

Gráfica 2.7. Evolución de las remesas (millones de USD a precios actuales)



Fuente: (Banco Mundial, 2022)

II. Apertura comercial y exportaciones como motores del crecimiento.

La política comercial se orientó hacia la expansión del comercio exterior como motor de crecimiento económico. Se argumentaba que la protección comercial de décadas anteriores había generado ineficiencias en la estructura productiva, poca capacidad para competir en los mercados internacionales, y dificultades para desarrollar el progreso técnico necesario para reducir la dependencia de las importaciones de bienes intermedios y de capital.

Las acciones de política se dirigieron a reducir el sesgo anti-exportador, con el objetivo de inducir un cambio en la estructura productiva que generara un círculo virtuoso de modernización y competitividad. Se pensaba que la entrada de nuevos competidores obligaría a los productores nacionales a adoptar tecnología de punta, lo que incrementaría la productividad y la competitividad, beneficiando así el crecimiento económico general (Ros, 2008, pág. 540).

Sin embargo, este proceso no se dio como se esperaba. Aunque las exportaciones crecieron significativamente, no lograron convertirse en un motor que impulsara un crecimiento sostenido en toda la economía.⁴¹

Si bien es cierto que, con el auge exportador las manufacturas ganaron protagonismo, desplazando a las exportaciones petroleras como principal fuente de ingresos. Este cambio coincidió con la reestructuración productiva de las grandes empresas transnacionales, que crearon cadenas productivas globales a las cuales México se integró, principalmente a través de la industria maquiladora. Esta integración permitió un crecimiento en el volumen de exportaciones, pero no generó los beneficios de encadenamientos y desarrollo tecnológico esperados, dejando al país en una posición de dependencia en sectores de baja productividad, en actividades de ensamblaje. Las industrias maquiladoras se consolidaron como el modelo principal de desarrollo industrial de exportación en México. La ubicación geográfica del país y sus bajas remuneraciones eran atractivas para empresas extranjeras, lo que provocó su proliferación, convirtiéndolas en la principal fuente de exportaciones y de empleo industrial.⁴²

Sin embargo, el impacto de las maquiladoras en la industria nacional ha sido cuestionable, ya que su vinculación se dio principalmente con grandes empresas transnacionales en actividades de ensamblaje, las cuales no requieren una fuerza

⁴¹ Para Moreno Brid, esta baja capacidad de arrastre puede notarse en que el auge exportador se refleja escasamente en la estructura del PIB y en la modificación de la estructura productiva, ya que el indicador (de la UNCTAD) de la magnitud del cambio de la estructura productiva en México entre 1995-y 2011 es de tan solo 1.2%. Agrega que los sectores que más exportaron en el mismo periodo, casi no han aumentado su peso en el PIB, de los que destacan la minería y extracción con la participación promedio más alta (8.6%), pero también de los sectores con menores exportaciones tampoco han aumentado su participación, de los cuales destacan las manufacturas no comerciables con un promedio de participación de 0.6%, la maquinaria no comerciable con un promedio de 0.5% y el plástico y hule con un promedio de 0.5% (Moreno- Brid, 2015)

⁴² Los programas de fomento industrial en la década de los noventa se encaminaron a la producción para la exportación, tal es el caso de las maquiladoras, pero también del Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) que contribuía a impulsar este modelo de producción, ya que, permitía la exención de impuestos a la importación de componentes, siempre y cuando se exportara el 30% de las ventas totales. Este modelo intensivo en mano de obra poco calificada, era competitivo por las bajas remuneraciones, lo cual permitió su auge exportador bajo el nuevo modelo de economía abierta, principalmente en el periodo de 1985 a 2000, con el cual también se convirtió en una de las principales fuentes de empleo industrial y de divisas. *De 1985 a 2000, la tasa de crecimiento anual del trabajo en las maquiladoras fue de 13% en tanto que en el resto del sector manufacturero fue menor a 1%. Ver (Contreras & Munguia, 2007)*

de trabajo altamente calificada, ni fomentan procesos de investigación, desarrollo o de diseño,⁴³ esto ha limitado su contribución positiva en varios aspectos clave:

1. **Productividad:** La naturaleza de los procesos de ensamblaje restringe la acumulación y transferencia de conocimientos, lo que limita la productividad y el desarrollo de habilidades especializadas en el país.
2. **Encadenamientos productivos:** la falta de contenido nacional en sus operaciones impide la creación de eslabonamientos con proveedores locales, lo que reduce su capacidad de impulsar el desarrollo de otros sectores industriales.
3. **Valor agregado nacional:** Los procesos de mayor valor agregado continúan desarrollándose en los países de origen de las empresas transnacionales, y las patentes se registran como propiedad de estas empresas, limitando la aportación de valor agregado en México.
4. **Competitividad:** Las ventajas competitivas de las maquiladoras dependen de insumos importados y de mano de obra barata, lo cual no genera una base de competitividad sólida y sostenible y debilita la calidad del mercado interno
5. **Balanza comercial:** La dependencia de tecnología y materiales importados en los procesos productivos ha incrementado el déficit comercial. Si bien las exportaciones de las maquiladoras compensan, en parte, las importaciones necesarias para su funcionamiento, este equilibrio se ve afectado por la creciente entrada de bienes de consumo e insumos intermedios. Esto se debe en gran medida a la ruptura de los encadenamientos productivos que habían sido desarrollados durante el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).⁴⁴

⁴³ Para profundizar en la evolución de las empresas maquiladoras en México. Ver (Contreras & Munguia, 2007) y (Carrillo & Hernandez, 2020).

⁴⁴ Para Moreno Brid, Sandoval y Valverde, la intensa penetración de las importaciones tras la apertura comercial era esperada, pero su agudización a la alza, se debe en parte, a la intensificación acelerada de insumos importados en las exportaciones, mientras más se generalizaron los procesos de maquila. Agregan que esta situación provocó la ruptura de cadenas productivas locales a medida que diversos nodos de proveeduría fueron sustituidos por productos importados (Moreno-Brid, Sandoval, & Valverde, 2016).

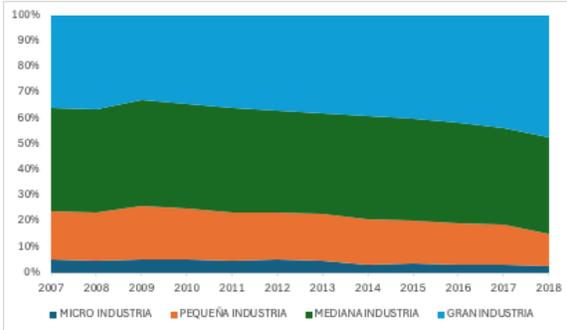
Si bien las maquiladoras han contribuido a la expansión del comercio exterior y el empleo, sus limitaciones estructurales han impedido que impulsen un crecimiento sostenido en la economía nacional. Su baja integración con la industria local y la escasa generación de valor agregado han dejado a México en una posición de dependencia dentro de las cadenas globales de producción, con un mercado interno débil y con la competitividad basada en bajos salarios, en lugar de en la innovación o el desarrollo tecnológico.

Además, el modelo exportador no ha beneficiado de manera equitativa a todas las empresas del sector manufacturero. Entre 2007 y 2018, las grandes y medianas industrias concentraron la mayor parte de las empresas exportadoras.⁴⁵ En lugar de fortalecer los vínculos con el resto de la industria, aumentaron su participación y desplazaron a los estratos de menor tamaño (ver gráfica 2.8.a). Como se observa en la gráfica 2.8.b, las grandes empresas llegaron a concentrar casi la totalidad de las exportaciones de manufacturas, alcanzando un máximo de 95.5% en 2018. Aunque las medianas industrias lograron una participación considerable en cuanto al número de empresas exportadoras, sus exportaciones nunca superaron el 10% del total en esos años.

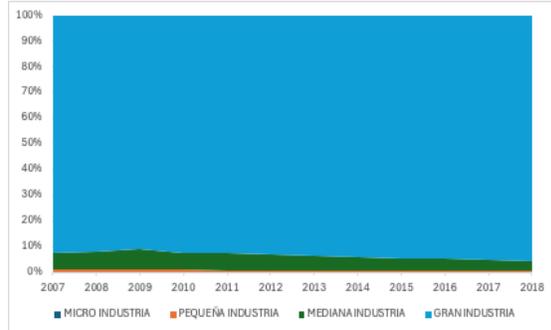
Estos datos evidencian que la apertura comercial y el modelo exportador, en gran parte asociado a la maquila, han favorecido principalmente a las grandes empresas mientras que las micro y pequeñas empresas han quedado excluidas de sus beneficios. Su participación en el comercio exterior ha sido marginal tanto en el número de empresas exportadoras como en el volumen de exportaciones. Este fenómeno pone de relieve las desigualdades estructurales dentro del sector manufacturero, donde las grandes empresas son las únicas que han logrado integrarse al comercio global, mientras que las más pequeñas enfrentan barreras para competir e incorporarse al modelo exportador.

⁴⁵ *En general, el impulso al sector exportador de México ha estado fuertemente concentrado. De acuerdo con algunos autores, gran parte de las exportaciones manufactureras fueron generadas por no más de 300 empresas la mayoría de ellas relacionadas con corporaciones internacionales. unas cuantas industrias (motores y autopartes, automóviles, computadoras y otros equipos electrónicos) realizaron aproximadamente 60% del total de las exportaciones de manufacturas de 1994 a 2006.* (Ros Bosch & Moreno-Brid, 2009, pág. 250)

Gráfica 2.8.a. Empresas exportadoras de manufacturas, por estrato (porcentaje del total de empresas exportadoras)



Gráfica 2.8.b. Exportaciones de manufacturas, por estrato (porcentaje del total de exportaciones)



Fuente: (INEGI Subsistema de Información Económica, 2024)

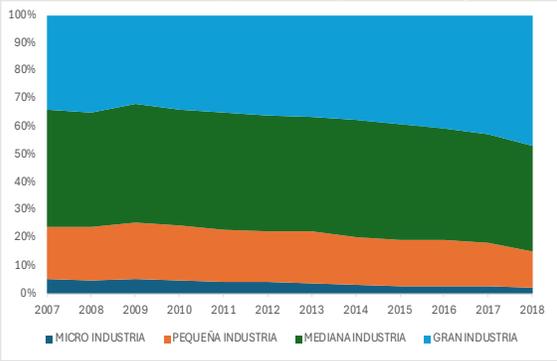
La apertura comercial no solo afectó la distribución de las exportaciones, sino que también intensificó la dependencia de las importaciones, lo que ha sido un factor clave en la generación de déficits comerciales persistente en México. Se esperaba que esta apertura redujera los precios mediante la entrada de competidores más eficientes, facilitando el acceso a tecnología avanzada que mejorara la productividad y disminuyera los costos de producción de las empresas mexicanas. Sin embargo, en la práctica, este modelo incrementó la dependencia de la industria nacional, especialmente de las maquiladoras, en tecnología e insumos importados, debilitando las capacidades productivas locales.⁴⁶

Entre 2007 y 2018 las grandes industrias concentraron la mayor parte de las importaciones, mientras que las medianas apenas alcanzaron un 10% y las pequeñas solo un 1%. La microindustria, por su parte, tuvo una participación marginal, con menos del 1% en el total de las importaciones (ver gráficas 2.9.a y 2.9.b). Estos datos evidencian que, en lugar de reducir la dependencia del exterior,

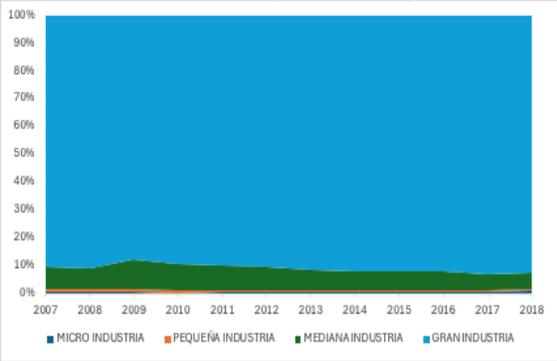
⁴⁶ Héctor Guillén menciona que la perspectiva teórica de la apertura comercial sobre los costos comparativos solo podía darse en condiciones muy específicas que prácticamente no fueron consideradas, por tanto en la industria sería difícil que una ventaja comparativa se mantuviera. Las ventajas en el comercio internacional se obtienen más bien de las mejoras en la productividad por la presencia de los competidores. No se consideró la relación indisociable del comercio internacional y el tipo de cambio, pues las variaciones de las diversas monedas frente al dólar (ocasionados por especulación o por las fluctuaciones del libre cambio) perjudicó el desempeño económico nacional. Sin dejar de lado los costos sociales de esta transición hacia el comercio exterior. (Guillen Romo, 1997, págs. 110-112)

la apertura comercial fortaleció la necesidad de tecnología e insumos, limitando el desarrollo autónomo de la industria nacional. Este efecto ha sido particularmente adverso para las empresas de menor tamaño, que enfrentan grandes barreras para acceder a tecnología avanzada y competir con los bienes importados en los mercados de consumo e insumos intermedios.

Gráfica 2.9.a Empresas importadoras de manufacturas, por estrato (porcentaje del total de empresas importadoras)



Gráfica 2.9.b Importaciones de manufacturas, por estrato (porcentaje del total de importaciones)



Fuente: (INEGI Subsistema de Información Económica, 2024)

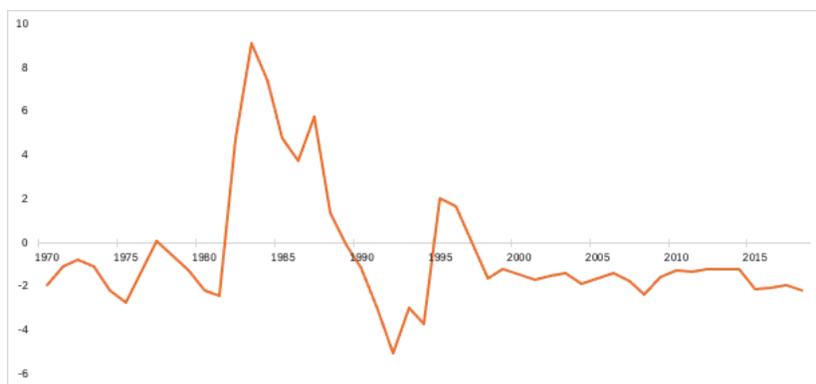
Con la transición hacia una economía abierta, la relación positiva entre el ingreso y las importaciones aumentó.⁴⁷ A esto se suma el papel del modelo maquilador, que, aunque ha sido un motor de las exportaciones, también ha contribuido significativamente al déficit de la balanza comercial. Esto se debe a que las grandes industrias, que son las principales exportadoras, tienen una elevada propensión a importar, lo que ha llevado a un crecimiento sostenido de las importaciones, contrarrestando los beneficios que las exportaciones podrían generar.

⁴⁷ La correlación que existe entre el crecimiento y la propensión a importar, impone lo que se le llama restricción externa, o elasticidad ingreso de la demanda de importaciones, que identifica en qué proporción aumenta la demanda de importaciones cuando aumenta el producto-ingreso en un 1%, esta es una de las principales restricciones para el crecimiento de México. En 2006, la elasticidad ingreso de la demanda se incrementó de un nivel de 1.5 a 3.0, lo que impuso un objetivo de expansión de las exportaciones del 15% para evitar un déficit comercial. Tanto Ros como Moreno-Brid, estimaban que, si estos niveles en la elasticidad se mantenían, la restricción externa (es decir el objetivo de exportaciones, para cubrir el déficit comercial) sería un obstáculo significativo para el desarrollo de México (Ros Bosch & Moreno-Brid, 2009, págs. 253-255). En 2019, la elasticidad de la demanda fue de 0.63, lo que significa que la expansión del ingreso en un 1% tiene efectos negativos sobre la cuenta corriente, pues aumenta las importaciones 0.63 veces más. Para ver en detalle los resultados de este estudio y sus efectos consultar (Romero Tellaeche & Aliphath Rodriguez, 2019)

Este fenómeno explica por qué, desde la década de los noventa, los déficits comerciales han persistido (ver gráfica 2.10). En lugar de resolver el problema de la balanza comercial, la apertura económica ha reforzado una estructura productiva dependiente de insumos extranjeros, limitando los beneficios potenciales de las exportaciones en el crecimiento económico autónomo y en el desarrollo industrial nacional.

Así antes de atribuir el bajo crecimiento a la baja productividad de las microindustrias, es fundamental reconocer que el déficit comercial estructural ha sido impulsado principalmente por la dependencia de importaciones en las grandes industrias, que han acaparado los beneficios del modelo exportador sin lograr generar un crecimiento sostenible para toda la economía.

Gráfica 2.10. Saldo de la Balanza Comercial de México



Fuente: (INEGI Subsistema de Información Económica, 2024)

El modelo exportador no solo ha beneficiado de manera desproporcionada a las grandes industrias y ha intensificado la dependencia de las importaciones, sino que, también ha profundizado el desarrollo desigual dentro de la estructura productiva⁴⁸ del país. La concentración de las empresas exportadoras se ha dado principalmente en el norte de México y en sectores de alta productividad, como autopartes,

⁴⁸ Desde principios de la década de los setenta se observaba una estructura productiva concentrada y heterogénea que respondía a niveles significativos de inequidad en la distribución del ingreso y de una mala aplicación de la estrategia de crecimiento, que había concentrado los factores productivos en sectores, regiones y estratos empresariales específicos.

electrónica, equipo de cómputo y textiles, que se han convertido en los más dinámicos del sector exportador.

Entre 2007 y 2008, los subsectores con mayor número de empresas exportadoras fueron la industria del plástico y el hule, la fabricación de equipo de transporte, la fabricación de productos metálicos y la industria alimentaria. En estos subsectores predominan las grandes industrias, que representan más del 50% de las empresas participantes. Aunque las microindustrias también tienen presencia en algunos de estos subsectores, como la industria del plástico y del hule y la fabricación de productos metálicos, su participación sigue siendo marginal especialmente en las actividades de exportación.

Además de la concentración geográfica y sectorial, otro fenómeno relevante ha sido la reducción en el número de empresas en ciertos subsectores que fueron fundamentales durante la etapa de industrialización. Muchas de estas empresas han perdido terreno debido a la competencia con productos importados. Un claro ejemplo es la fabricación de prendas de vestir, que pasó de contar con 514 empresas exportadoras en 2007 a solo 314 en 2018, reflejando el impacto negativo de la apertura comercial en algunos sectores nacionales.

A pesar de estos desafíos, la expansión de las exportaciones posicionó a México como uno de los principales proveedores de Estados Unidos. Tras la implementación del TLCAN, el país alcanzó el quinto lugar entre las economías emergentes en exportaciones a nivel mundial, solo superado por China, Singapur, Corea y Malasia.⁴⁹ Sin embargo, con el tiempo, la creciente competencia de las economías asiáticas, especialmente China, cambió esta dinámica. China incrementó su participación en el mercado mundial hasta convertirse en el principal exportador, mientras que México descendió al duodécimo puesto (ver gráfica 2.11).⁵⁰ Este cambio refleja la intensificación de la competencia global y los desafíos

⁴⁹ Las exportaciones manufactureras mantuvieron un crecimiento constante hasta alcanzar una participación del 80% del total de las exportaciones mexicanas en 2007 (Ros Bosch & Moreno-Brid, 2009, págs. 244-246)

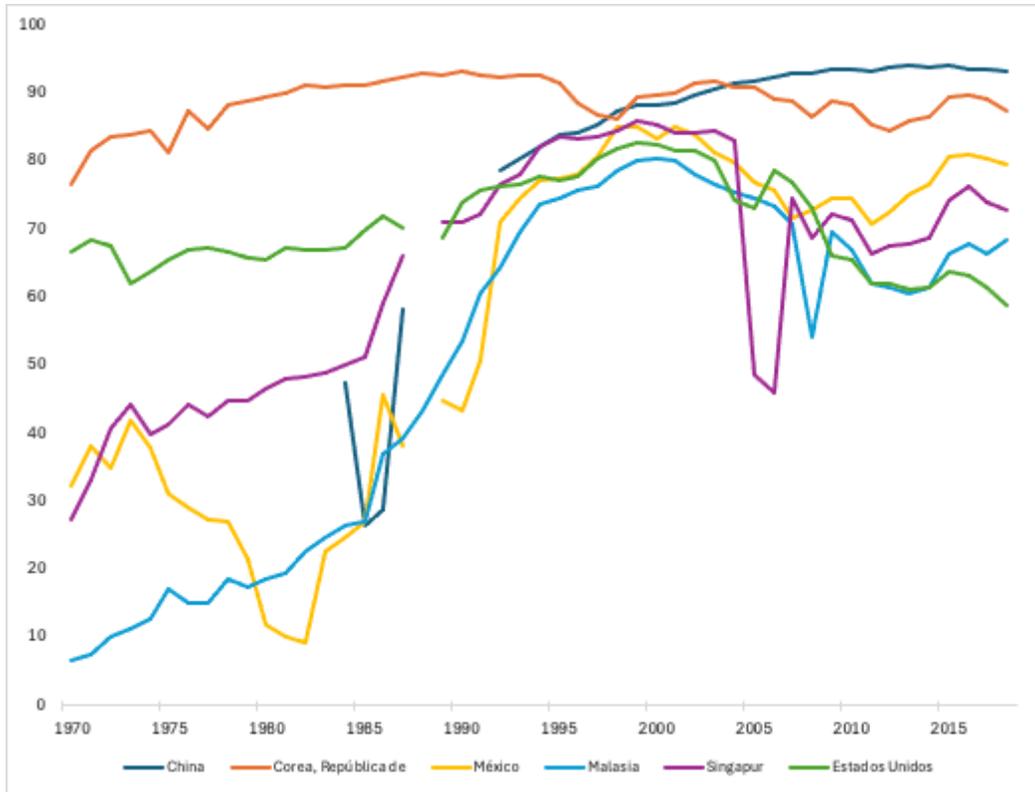
⁵⁰ (Banco Mundial, 2022)

que ha implicado para la industria mexicana, principalmente para las empresas más pequeñas del sector que enfrentan dificultades para mantenerse activas.

En este contexto, la apertura económica, que se promovió como una vía para dinamizar el crecimiento a través de las exportaciones, no cumplió con las expectativas. Si bien la relación entre exportaciones y el PIB per cápita (ver gráfica 2.12) muestra un incremento en la participación de las exportaciones como porcentaje del PIB, esto no se ha traducido en un mayor bienestar económico para la población. El PIB per cápita, ha mostrado un crecimiento modesto e, incluso, ha registrado decrecimientos en algunos años desde 1980, lo que demuestra que el crecimiento exportador no ha sido suficiente para mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población ni para garantizar un desarrollo equitativo.⁵¹

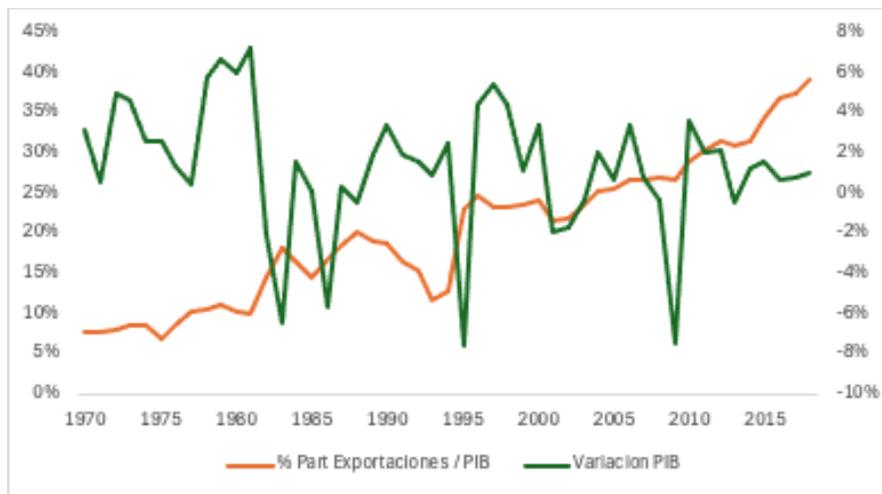
Gráfica 2.11. Participación en las exportaciones por país en las exportaciones mundiales (porcentaje del total de exportaciones)

⁵¹ “Una participación significativa de exportaciones de manufacturas con intensidad tecnológica media y alta en los países en desarrollo pueden ser engañosas. Mucha de la tecnología en estas manufacturas está en realidad incorporada en los componentes producidos en los países tecnológicamente avanzados, mientras que los países en desarrollo están sólo implicados en el ensamble de esos componentes, un proceso caracterizado por su baja elaboración tecnológica, el uso de trabajo poco calificado y escaso valor agregado.” (Ros Bosch & Moreno-Brid, 2009, pág. 544). La evolución de los procesos de maquila permitió incorporar alta tecnología y mano de obra especializada, así como el desarrollo de innovación, sin embargo, esta queda como parte del capital de la empresa transnacional y concentrada en subsectores específicos e intensivos en capital, sin que se transfiera de manera homogénea al conjunto económico, (autopartes, equipo de cómputo, textiles, entre otros), lo que implica continuar con bajos niveles de valor agregado.



Fuente: (Banco Mundial, 2022)

Gráfica 2.12. Participación de las exportaciones en el PIB y variación del ingreso per cápita, 1970-2018



Eje secundario para la variación del PIB per cápita
Fuente: (Banco Mundial, 2022), (Puyana & Romero, 2007)

Para algunos especialistas, el bajo crecimiento económico posterior a las reformas se atribuye a la débil integración comercial de México. Sin embargo, este enfoque omite las circunstancias bajo las cuales se llevó a cabo la apertura comercial, así como la rapidez con que se implementó. Las condiciones de crisis y la falta de capital presionaron al país a abrirse al comercio internacional a través de una política que no era para una economía subdesarrollada (Guillen Romo, 1997).

Desde el punto de vista de las ventajas comparativas, no se consideraron las dotaciones existentes de capital y fuerza de trabajo, ni las oportunidades de competir en el mercado internacional a partir de éstas.⁵² Tampoco se tuvo en cuenta el carácter heterogéneo de la estructura productiva mexicana, donde las empresas presentan disparidades significativas en cuanto a sus recursos de capital y fuerza de trabajo.

Así, la apertura comercial benefició principalmente a las empresas con mayores dotaciones de factores productivos, las cuales contaban con la capacidad para modernizarse, aprovechar el conocimiento acumulado, adquirir nuevas tecnologías, y vincularse estratégicamente a las cadenas productivas globales. Este proceso intensificó la polarización de la estructura productiva, generando una nueva concentración, que no solo afectó a los sectores productivos y las regiones, sino también al comercio internacional, lo que dejó a las microempresas en desventaja en el mercado global.

Las reformas económicas y la apertura comercial no solo intensificaron la concentración de las exportaciones en las grandes industrias, sino que también dejaron al margen a las microindustrias, que constituyen la base de la estructura productiva del país debido a su alta participación en el número total de unidades económicas y su capacidad para generar empleo.

⁵² Al analizar las razones del lento crecimiento, Jaime Ros descarta la baja integración económica nacional como la razón del lento crecimiento tras las reformas, sostiene que el objetivo de expandir las exportaciones se cumplió, pero estas no generaron crecimiento debido al bajo aprovechamiento tecnológico. Sostiene que existen estudios que demuestran la inexistencia de una clara relación entre liberación comercial y crecimiento. Para el autor, la apertura comercial puede generar crecimiento o no, en función de la dotación dada de factores de producción con que cuenta una economía y de su potencial para crear procesos de especialización dinámicos. (Ros, 2008, pág. 542)

A diferencia de las grandes industrias que se ha beneficiado de los incentivos a la exportación y de la atracción de inversión extranjera, las microindustrias han quedado excluidas de estos mecanismos. Sus operaciones están sujetas a mercados locales limitados, lo que les impide aprovechar los beneficios del mercado global o acceder a flujos de capital externo. Esta posición de desventaja no solo dificulta su crecimiento, sino que también refuerza una estructura productiva desigual, caracterizada por una alta segmentación entre empresas integradas en el mercado global y aquellas que permanecen en una economía de subsistencia.

Así el modelo de apertura comercial no solo ha generado un desarrollo heterogéneo, sino que también ha profundizado la polarización económica, al concentrar los beneficios en un sector reducido y dejar en condiciones precarias a la mayoría de las microindustrias.

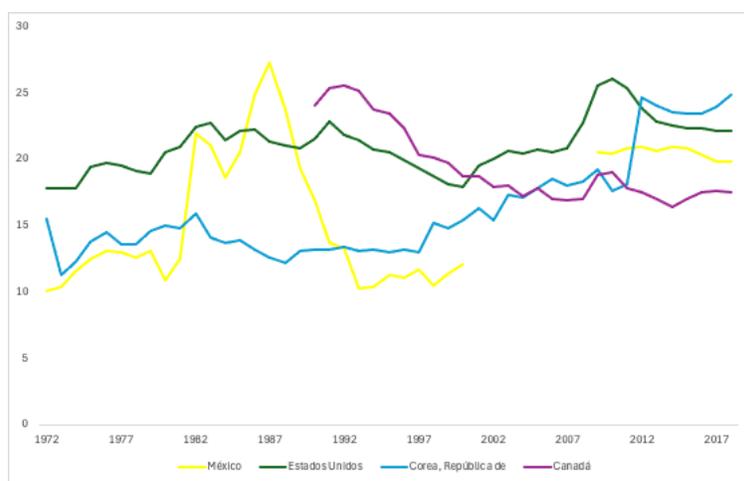
III. Gasto público

El ajuste fiscal implementado tras las sucesivas firmas de las cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI), tenía como objetivo reducir el gasto público y el déficit fiscal, para destinar una parte de los ingresos al pago de la deuda. Este enfoque implicó una disminución en la participación del sector público en la economía, mediante recortes en la inversión pública en actividades productivas. Entre las medidas adoptadas se incluyeron la venta de empresas paraestatales y de la banca, modificaciones en los precios de bienes y servicios públicos, la cancelación de proyectos de infraestructura y el desmantelamiento de la política industrial, junto con la eliminación de oficinas estatales e instituciones que fomentaban el desarrollo de este sector.

La reducción del gasto público en México durante las décadas de ochenta y noventa en México, fue drástica en comparación con otras economías (ver gráfica 2.13). Aunque en años posteriores el gasto público aumentó, se mantuvo en niveles inferiores a los de las décadas previas. Se ha cuestionado si el bajo crecimiento económico de México está relacionado con la reducción del gasto público. Esta

relación depende en gran medida de la composición de dicho gasto: si este se destina principalmente al gasto social (transferencias sin contrapartida) o al gasto productivo (inversión en formación bruta de capital fijo). El primero, también denominado “gasto improductivo”, suele tener un impacto limitado en el crecimiento, mientras que el gasto productivo, genera acervos de capital con efectos multiplicadores, capaces de absorber recursos como la fuerza de trabajo, lo que lo hace más eficaz para impulsar el crecimiento.⁵³

Gráfica 2.13. Gasto público como porcentaje del PIB (varios países)



Fuente: (Banco Mundial, 2022)

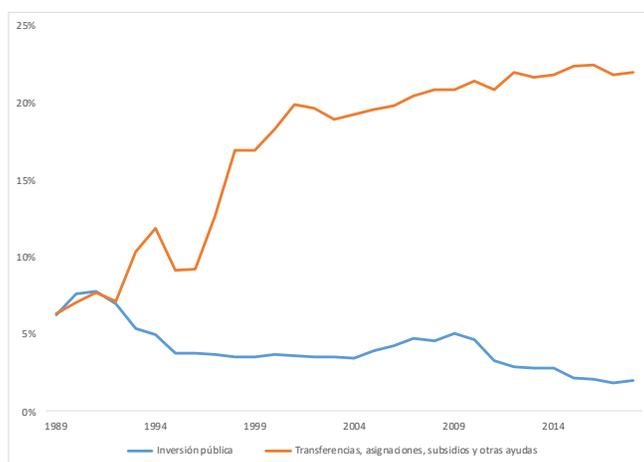
En México, el gasto improductivo ha tenido más peso que el productivo, reflejándose en la distribución del presupuesto público. Entre 1989 y 2018 la inversión pública como porcentaje del gasto ha sido inferior a los montos destinados a transferencias, subsidios y otras ayudas (ver gráfica 2.14). Este último rubro ha tenido la mayor participación dentro del gasto, alcanzando un máximo del 21.98%, y desde 1990 ha mostrado una tendencia creciente, separándose significativamente de la inversión pública.

Paradójicamente, aunque las políticas neoliberales planteaban la necesidad de reducir el gasto ineficiente del Estado para reorientarlo hacia actividades

⁵³ Esta es la conclusión a la que llegan (Bandres Moline & Gadea Rivas, 2023) a partir de un estudio que prueba la relación entre el gasto y el crecimiento analizado en distintos niveles de desagregación.

productivas, en la práctica, se ha priorizado el gasto social como mecanismo para suavizar el deterioro de salarios y el empleo.⁵⁴ Una parte de la política social se ha destinado al fomento de los micronegocios, proporcionando apoyos marginales a diversos proyectos productivos individuales. Sin embargo, estos subsidios han tenido un impacto limitado en la estructura productiva, contribuyendo más al aumento del número de microestablecimientos, que a la generación de inversión y productividad sostenida.

Gráfica. 2.14. Inversión pública, transferencias, subsidios y ayudas como porcentaje del gasto



Fuente: (INEGI Banco de Información Económica, 2023)

Mientras tanto, la fuerte reducción de la inversión pública ha sido subestimada, a pesar de su papel crucial en el crecimiento económico. Su participación en el gasto público total cayó del 6.26% en 1989 a tan solo el 2% en 2018, afectando sectores estratégicos como la infraestructura, la investigación y el desarrollo, así como áreas fundamentales para el desarrollo sostenible, como la educación, salud y seguridad pública.

⁵⁴ En un estudio reciente de la CEPAL se muestra la tendencia ascendente del gasto social de 2000 a 2015, en los países de América Latina, pasando de 7.7% del PIB a 10.5%, en esos años. Mientras que como porcentaje del gasto público total se ha mantenido por arriba del 50% en el mismo periodo. En el caso de México, gran parte del gasto social se ha dedicado a la protección social y la educación (CEPAL, 2017).

Las reformas neoliberales no solo redujeron la inversión pública y reorientaron el gasto social hacia subsidios y transferencias, sino que también desmantelaron la política industrial, afectando directamente el desarrollo del sector productivo. El ajuste fiscal, las privatizaciones de paraestatales y de la banca, así como la reducción de la banca de desarrollo, limitaron significativamente las fuentes de financiamiento para la inversión, desincentivando el crecimiento del sector industrial y debilitando la formación bruta de capital fijo (FBCF), cuya tasa ha mostrado una tendencia decreciente desde 1980. Esto ha impactado la productividad total de los factores (PTF), ya que existe una relación directa entre ambas variables: sin inversión en modernización de la planta productiva, innovación y desarrollo, la PTF tiende a disminuir, como ha ocurrido en las últimas décadas (ver gráfica 2.15).

Además, la limitada disponibilidad de infraestructura y el deficiente mantenimiento de la existente han desincentivado la creación y expansión de empresas, especialmente en el sector industrial. Esta falta de inversión ha contribuido a una mayor concentración de ciertos subsectores en algunas regiones, mientras que en otras zonas del país han quedado sin actividades productivas significativas. Como resultado, en muchas de estas regiones se ha proliferado el micronegocio orientado a la subsistencia, caracterizado por baja productividad y escasa inversión en FBCF.

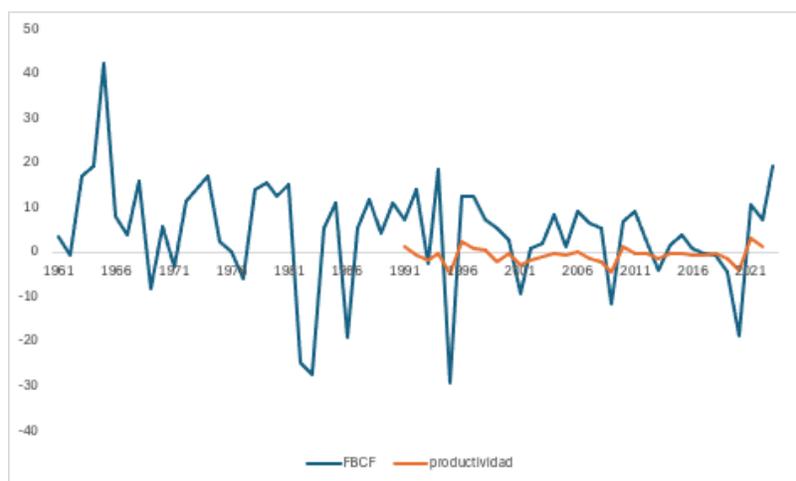
Este fenómeno ha generado una estructura económica polarizada, con dos extremos bien definidos. Por un lado, un sector moderno, reducido y concentrado en grandes empresas con alta productividad y abundantes dotaciones de capital, principalmente en el norte del país. Por otro, un sector atrasado y extenso, conformado por microempresas de baja productividad y escaso capital predominantes en el sur del país.⁵⁵

⁵⁵ En la región sur y sureste, la baja disponibilidad de infraestructura va de la mano con un nivel de productividad menor que en el resto del país, resultante de una distribución de empresas fuertemente sesgada hacia las microempresas de baja productividad y una productividad de las microempresas muy inferior al promedio del resto de las regiones. La pobreza de la infraestructura eleva los costos y reduce el acceso de las empresas industriales a los mercados con un efecto adverso en la productividad en presencia de economías de escala y sesgan la distribución de empresas hacia las microempresas. (Ros, 2019, pág. 278)

Dentro de estos márgenes, se ha configurado un tejido empresarial altamente heterogéneo, que no logra absorber plenamente ni la fuerza de trabajo ni la tecnología moderna disponible. Como resultado, se ha dado una expansión del autoempleo y del microemprendimiento, con negocios que operan con tecnologías rudimentarias y en actividades de baja productividad.⁵⁶ Aunque estas microempresas representan la mayoría del tejido empresarial y constituyen la base del empleo, también han contribuido a la precarización laboral, con bajos salarios, subempleo y alta informalidad.

Este patrón no solo limita el crecimiento económico, sino que perpetúa un círculo vicioso de desigualdad y precariedad laboral, afectando tanto la calidad de vida de la población como la competitividad del país al largo plazo.

Gráfica 2.15. Formación bruta de capital fijo y productividad total de los factores (porcentaje de crecimiento anual)



Fuente: (Banco Mundial, 2022), (INEGI Sistema de cuentas Nacionales, 2024)

⁵⁶ Aquellas que no son intensivas en capital, pero que permiten al empresario producir para sobrevivir, pero no para obtener grandes cantidades de producción o de excedentes. Según Ros, éstas permiten a los empresarios con poco capital colocarse en el mercado con resultados semejantes en la producción y en los salarios que podrían obtener si se emplean en la gran empresa (Ros, 2019, pág. 276).

IV. Ingreso público.

Los ingresos del Estado, fundamentales para financiar el gasto público, también se vieron afectados por el ajuste fiscal y la apertura económica. En 1995, los ingresos estatales sufrieron una caída significativa (-19.41%), y en los años siguientes no lograron recuperar sus niveles previos. Esta reducción se debió en gran parte a los efectos de los ajustes y reformas. Con la reducción de los aranceles, los ingresos provenientes de impuestos aduanales disminuyeron considerablemente. Además, la venta de las empresas paraestatales redujo la producción estatal de bienes y servicios que, en 1989, representaba el 2.57% de los ingresos públicos, y en 2018 solo alcanzaba el 0.27% (ver tabla 2.2),

La flexibilización de las condiciones laborales también afectó las contribuciones a la seguridad social: en 1989 éstas representaban el 7.39% del ingreso público, pero, tras una abrupta caída en 1995 (-68.87%), continuaron descendiendo hasta representar solo el 0.45% en 2018. Además, la baja recaudación de impuestos ha sido una constante en México desde el modelo estatista, y esta situación no mejoró con las políticas neoliberales. Entre 1990 a 2018, la recaudación promedio en México fue del 11% del PIB (ver tabla 2.2), mientras que en los países de la OCDE alcanzaban un promedio del 32%. Esta diferencia permitió a los países de la OCDE financiar el gasto público de manera sostenible y destinar mayores recursos a proyectos de largo plazo, como educación e investigación y desarrollo, aunque en las últimas décadas también han incrementado el gasto social, debido al envejecimiento de la población y al aumento de la desigualdad, provocada por la disminución de la participación de los salarios en el PIB y en el ingreso nacional. Esto refleja un deterioro en la calidad del empleo y la seguridad de los trabajadores en cuanto a salud, pensiones y vivienda. Por otro lado, la composición de la recaudación en México ha cambiado significativamente desde las reformas.

En los países de la OCDE, el 92.4% de la recaudación proviene de impuestos sobre bienes y servicios (IVA), ingresos y ganancias (ISR) y contribuciones a la seguridad social, con una distribución equitativa y pocas fluctuaciones. En México, estos

mismos rubros representan el 94.5% de la recaudación, pero con mayor peso en el IVA y el ISR (ver tabla 2.2). Además, la participación de las contribuciones a la seguridad social ha mostrado una tendencia descendente, situándose nueve puntos porcentuales por debajo de los niveles de la OCDE. Este descenso refleja el deterioro en la calidad del empleo y en la seguridad social de los trabajadores en aspectos como la salud, pensiones y vivienda. El incremento de microempresas, muchas de las cuales no ofrecen contratos formales a sus trabajadores, ha contribuido a reducir las aportaciones a la seguridad social de los trabajadores.

Tabla 2.2. Composición de la recaudación impositiva en México y países de la OCDE (porcentaje de la recaudación total)

	México				México	OCDE
	1990	2000	2010	2020	1990-2020	
Recaudación media impositiva (% del pib)	10	10	12	14	11	32
Composición (% recaudación)						
Impuestos en bienes y servicios	41.14	40.05	36.89	37.2	38.82	33.63
Impuestos en ingresos y ganancias	34.35	37.13	42.17	42.7	39.09	33.61
Contribuciones a la seguridad social	18.66	17.63	14.84	13.9	16.26	25.26
Impuestos a la propiedad	2.17	2.2	2.1	1.6	2.02	5.45
Impuestos a los salarios	1.63	1.87	2.4	2.5	2.1	1.21
Otros impuestos	2.09	1.13	1.63	2.1	1.74	0.84

Los datos presentados son el promedio de cada década.

Los impuestos en la tabla se presentan como porcentaje de la recaudación total.

Fuente: (OCDE, 2022)

Tabla 2.3. Recaudación media por comercio internacional y aduanas en México (porcentaje de la recaudación total)

	1970	1980	1990	2000	2010	2020
Impuestos al comercio	11.5%	5.1%	5.5%	2.3%	1.2%	1.3%
Aduana y otros impuestos a importaciones	10.2%	6.2%	7.3%	3.6%	2.0%	1.8%

Los datos presentados son el promedio de cada década.

Los impuestos en la tabla se presentan como porcentaje de la recaudación.

Fuente: (Banco Mundial, 2022).

Una situación similar sucede con los impuestos a la propiedad, los cuales son menores en México que en los países de la OCDE, lo que se compensa con una mayor carga impositiva sobre los salarios y otros ingresos. La disminución en las contribuciones a la seguridad social, junto con el aumento de los impuestos sobre los salarios, es en parte resultado de la “flexibilización” en la contratación laboral, implementada para atraer flujos de capital extranjero. Asimismo, los impuestos por

comercio y aduanas han descendido significativamente desde 1970, como resultado de la apertura comercial y de la atracción de inversión extranjera (ver tabla 2.3).

V. Inversión en Investigación y desarrollo

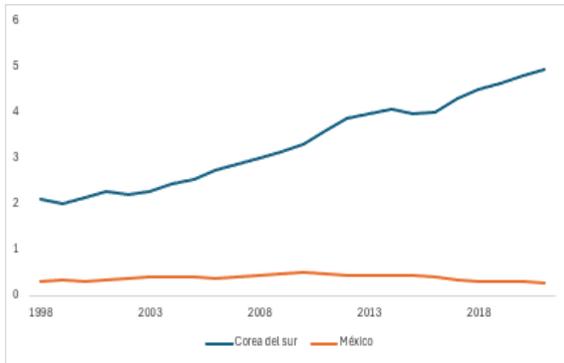
La contracción del gasto también se ha extendido a la inversión en investigación y desarrollo (I+D), un área clave para el desarrollo y la competitividad. Desde la década de los noventa, México ha invertido en I+D al menos seis veces menos que el promedio de los países de la OCDE. Este bajo nivel de inversión en I+D tiene un impacto negativo en el desarrollo de activos intangibles de alto valor, como patentes, diseños industriales y marcas, los cuales son fundamentales para aumentar el valor de los activos en acervo de capital y mejorar la productividad de las empresas.

En comparación con otras economías similares, México presenta rezagos significativos en este ámbito (ver gráficas 2.16). En 1998, el gasto en I+D como porcentaje del PIB era de apenas 0.30%, mientras que en Corea del Sur alcanzaba el 2.11%. A lo largo de las siguientes décadas, los incrementos en México fueron escasos, e incluso se registraron tasas negativas a partir de 2014, lo que impidió alcanzar una inversión mayor al 0.5% en 2018. En contraste, Corea incrementó de manera constante su inversión en I+D, llegando a un 4.52% del PIB en 2018 (ver gráfica 2.16.a).

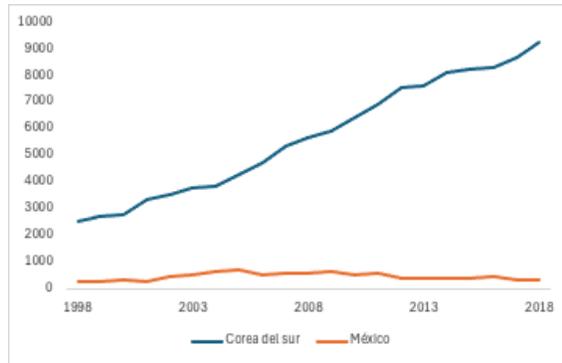
Las consecuencias de esta baja inversión se reflejan en el limitado número de patentes y diseños industriales generados en México, así como en la cantidad de técnicos e investigadores dedicados a I+D. Las diferencias entre México y Corea son notables. (ver gráficas 2.16.b y 2.16.c)

Gráficas 2.16 México y Corea del sur, evolución en inversión y desarrollo

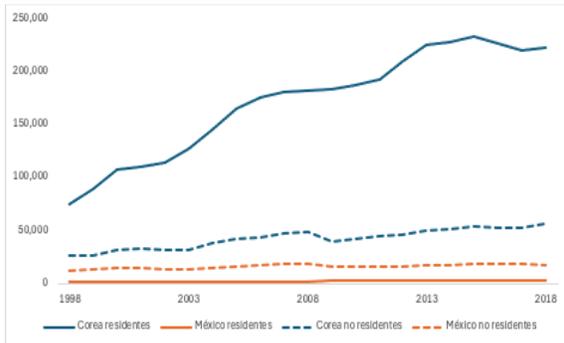
a) Gasto en I+D (porcentaje del PIB)



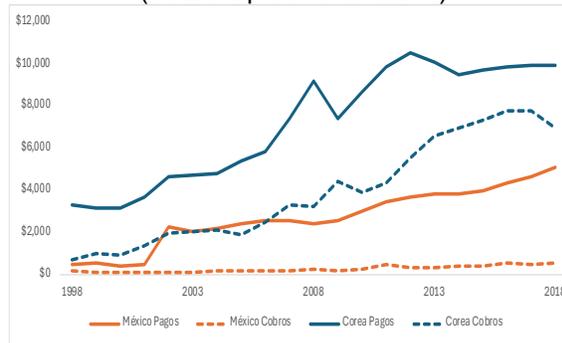
b) Técnicos e investigadores en I+D por cada millón de habitantes



c) Patentes residentes y no residentes



d) Pagos y cobros por el uso de patentes (USDs a precios actuales)



Fuente: (Banco Mundial, 2022).

En Corea, el crecimiento promedio anual de técnicos e investigadores por cada millón de habitantes fue del 6% entre 1998 y 2018, pasando de 2,531 a 9,225 personas. Esto impulsó el número de patentes registradas por residentes, que aumentaron de 74,120 a 222,638 mientras que las de no residentes pasaron de 26,268 a 55,664 (ver gráficas 2.16.b y 2.16.c). En México, en cambio, el crecimiento promedio anual de técnicos e investigadores fue del 3%, pasando de 289 a 317 personas, y el número de patentes registradas por residentes solo aumentó de 863 a 3,182 mientras que las de no residentes pasaron de 11,337 a 17,191. Además, en Corea el número de patentes registradas por residentes superó al de las registradas por no residentes, mientras que en México ocurrió, al contrario, reflejando la limitada capacidad de innovación local.

Los resultados de esta diferencia en inversión en I+D también se manifiesta en los pagos y cobros por el uso de patentes (ver gráfica 2.16.d) donde México presenta un déficit creciente mientras que Corea mantiene un superávit. Esto evidencia la importancia de la inversión productiva, especialmente en I+D, como motor de desarrollo económico sostenible, aunque sus beneficios sean visibles en el largo plazo. Este rezago en México ha limitado su competitividad y su capacidad para generar innovación propia.

VI. Conclusiones

Las evaluaciones de las reformas que introdujeron el modelo de crecimiento neoliberal coinciden en que estas transformaciones impactaron de manera significativa el empleo y el ingreso, tanto en cantidad como en calidad. La flexibilización laboral promovida como una estrategia para dinamizar el mercado de trabajo, en realidad profundizó la precarización laboral, aumentando la vulnerabilidad de la población.

No existe una única variable que explique esta situación, sino un conjunto de factores macroeconómicos que desencadenaron una dinámica perjudicial para la mayoría de la población, principalmente debido a la reducción de su participación en la distribución del ingreso. En este capítulo se han señalado algunos de estos elementos clave, como la política monetaria restrictiva, la sobrevaluación del peso, la caída del gasto público, el desmantelamiento de la política industrial, la privatización de empresas paraestatales, la apertura comercial y el fomento de las exportaciones, junto con la flexibilización laboral.

Estos cambios generaron una reconfiguración de la estructura productiva que desplazó el enfoque en el desarrollo y fortalecimiento del sector industrial, un pilar clave para la generación de conocimiento, innovación y productos de alto valor agregado. Como resultado, la principal característica de esta nueva configuración fue la contracción del empleo y de las empresas industriales, dejando a una gran parte de la población en edad de trabajar sin acceso a empleos formales y bien

remunerados. Esto se tradujo en un aumento de la informalidad, con mayor peso en actividades de baja productividad que apenas permiten alcanzar ingresos de subsistencia.

Para compensar esta pérdida de ingresos, muchas familias recurrieron a la creación de microindustrias y micronegocios, los cuales operan con poco capital y, en muchos casos, dependen del trabajo no remunerado dentro del hogar. En el mejor de los casos algunos alquilan un pequeño local para operar. Sin embargo, la proliferación de micronegocios no representa un signo de dinamismo empresarial sino un reflejo de la contracción del sector industrial y de la necesidad de la población por generar ingresos mínimos en condiciones de precariedad.

Tras cuatro décadas bajo este modelo neoliberal, los resultados evidencian que las políticas económicas implementadas y reforzadas por los gobiernos han beneficiado principalmente a las élites empresariales y a las grandes empresas, sin lograr un crecimiento sostenido del bienestar general de la población. La brecha de ingresos entre México y sus socios comerciales, como Estados Unidos y Canadá, así como la diferencia con economías que alguna vez fueron similares, como Corea del Sur, muestran claramente esta disparidad.

El modelo neoliberal ha profundizado las condiciones de precarización económica para la mayoría de la población, donde los ingresos reales han disminuido como proporción del PIB, a pesar de que la población trabaja más horas para subsistir. La creciente pobreza es una muestra del fracaso del modelo, y el aumento de los micronegocios de baja productividad es su reflejo más evidente. Esto cuestiona la narrativa ampliamente difundida del “pequeño emprendedor” como un símbolo de movilidad social, ya que la creación de estos negocios no responde a una elección planificada, sino a un contexto de precariedad estructural que empuja a las personas a buscar estrategias de supervivencia económica.

Esta realidad ha configurado un tipo de micronegocio precario, con escaso capital, fuerza de trabajo limitada, insumos reducidos, procesos rudimentarios y canales de distribución restringidos. Estas condiciones perpetúan un ciclo de baja inversión,

baja productividad y bajos ingresos lo que impide un crecimiento económico incluyente y sostenible.

En conclusión, el modelo neoliberal ha creado y reforzado las condiciones para la proliferación de micronegocios sin posibilidades reales de desarrollo, consolidando una estructura productiva fragmentada y reproduciendo las desigualdades económicas y sociales. La precarización del empleo y la dependencia de estos negocios de subsistencia no solo han limitado el crecimiento económico, sino que también han perpetuado una estructura económica desigual, donde una minoría concentra los beneficios y la mayoría enfrenta incertidumbre laboral y bajos ingresos.

Capítulo 3. Entorno institucional de las microindustrias (1994-2018)

En las últimas cuatro décadas México ha experimentado cambios institucionales enfocados en la expansión de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera. Sin embargo, los resultados han demostrado que ni la inversión extranjera ni la apertura comercial lograron dinamizar la economía ni fomentar un crecimiento sostenido. Por el contrario, estas estrategias han inhibido la competencia y favorecido la concentración de la producción en un reducido número de sectores de exportación y en grandes empresas, marginando a las más pequeñas.

Este proceso ha tenido consecuencias estructurales en el mercado laboral, precarizando el empleo y los salarios, reduciendo el ingreso familiar y debilitando el mercado interno.⁵⁷ Como se analizó en el capítulo anterior, la reducción de los salarios como proporción del ingreso nacional, ha llevado a un número creciente de personas a buscar alternativas de subsistencia, entre ellas, la creación de microindustrias. Con el tiempo, estas unidades productivas se han convertido en un subproducto del modelo neoliberal proliferando como una respuesta a las condiciones de precarización impuestas por el sistema económico.

El crecimiento de las microindustrias se intensificó a partir de la década de los noventa, lo que despertó un interés creciente en su estudio dentro de la agenda de desarrollo. Pronto emergió un consenso sobre sus características, destacando su falta de capacidad organizativa, formación técnica, acceso a información y financiamiento. En respuesta, se impulsaron programas de fomento con el propósito de superar estas limitaciones. Sin embargo, a pesar de la implementación de políticas para su fortalecimiento, estos negocios no lograron mejorar su desempeño ni consolidar su presencia en los mercados nacional e internacional. Esto plantea

⁵⁷ Esto tiene origen en la flexibilización del trabajo y en el fomento de una ventaja comparativa con base en bajos salarios, para atraer la inversión privada nacional y extranjera, lo que disminuyó el peso de los sueldos y salarios en el PIB, e incrementó el subempleo y empleo sin prestaciones, lo cual ha erosionando la seguridad social y ha contribuido a la disminución del empleo formal.

una pregunta central: ¿Por qué las microindustrias no han logrado optimizar su rendimiento y asegurar su desarrollo?

A diferencia del discurso neoliberal, que atribuye sus limitaciones a las carencias gerenciales y técnicas de los emprendedores, argumentando que su falta de habilidades es la razón por la cual estos negocios no logran ser competitivos ni altamente productivos, este capítulo sostiene que sus características han sido inducidas por cambios institucionales, profundos y sistemáticos, impulsados por el modelo neoliberal. Estos cambios han reconfigurado la estructura económica en favor de las grandes empresas, restringiendo la capacidad de las microindustrias para incrementar su productividad, adaptarse a los cambios del mercado y consolidarse en el tiempo. Como resultado, muchas de ellas funcionan más como unidades de subsistencia que como actores productivos dinámicos. En algunas subramas, como la herrería, la fabricación de muebles de madera, y la confección de prendas de vestir, su funcionamiento se asemeja a una actividad cuasi artesanal, lo que explica en gran medida las diferencias estructurales entre las microindustrias y las empresas de mayor tamaño.

El objetivo de este capítulo es identificar, los cambios institucionales que han impulsado la proliferación de las microindustrias y analizar su impacto en la estructura del país.⁵⁸

I. Seis sexenios de política económica neoliberal

Tras la crisis de la deuda de 1982 se impulsaron cambios profundos a nivel institucional, impulsados por el ascenso de nuevos actores y grupos económicos con mayor influencia en la política pública. Estos agentes orientaron con mayor influencia las decisiones económicas bajo criterios de eficiencia y productividad,

⁵⁸ Identificamos este nivel de análisis como un nivel que deriva de las políticas macroeconómicas (incluyendo las ideas que las impulsan). Esta perspectiva tampoco se incluye en los análisis microeconómicos más vinculados al desempeño de las empresas, pero nos parece imprescindible incorporar este nivel de análisis en la perspectiva integral del sector industrial, para valorar estos cambios y su impacto en las microindustrias.

promoviendo la reducción de la intervención del Estado y dejando en manos del mercado la responsabilidad del crecimiento económico y la acumulación del capital. En este contexto, el Estado asumió un nuevo rol, centrándose en la estabilidad macroeconómica, mientras que el mercado se convirtió en el principal determinante del desarrollo productivo.⁵⁹

Las administraciones de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari marcaron el ascenso de la tecnocracia en México, implementando los ajustes macroeconómicos y reformas estructurales que transformaron el modelo económico. Estos cambios incluyeron la eliminación de la política industrial y de las instituciones de fomento al sector productivo y la reducción del gasto público. Además, se promovió la apertura comercial a través de la reducción de aranceles y permisos de importación, las reformas a la Ley de Inversión Extranjera Directa (IED) en 1984 y en 1993,⁶⁰ la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1994. Estas reformas establecieron los cimientos del modelo de economía abierta, facilitando la entrada de productos y capitales extranjeros, pero al mismo tiempo, rompieron encadenamientos productivos, y provocaron la desaparición de muchas empresas menos competitivas.⁶¹

⁵⁹ Los cambios institucionales de ninguna forma fueron espontáneos ni surgieron únicamente como respuesta a la crisis de 1982. Por el contrario, fueron el resultado de un proceso de largo plazo, en el que intervinieron diversos factores. Entre ellos, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (ISI), la consolidación de grupos políticos y económicos con idearios liberales, cuyas ideas e instituciones, habían madurado a lo largo de décadas, convirtiéndose en una herramienta clave para el cambio, así como las decisiones e influencias de actores políticos, obreros y empresariales. Al respecto, Arturo Grunstein señala que *históricamente se van formando estructuras estatales y también capacidades que contribuyen a la formación de ideas, intereses y demandas políticas de distintos grupos sociales* (Grunstein Dickter, 2003, pág. 154)

⁶⁰ La Ley de Inversión Extranjera expedida en 1973 regulaba las actividades económicas en las que podía participar la inversión extranjera y los lineamientos para hacerlo, apartir de 1984 empiezan a establecerse nuevos lineamientos para la IED con los que se flexibiliza su participación, con el argumento de que la inversión puede financiar el crecimiento económico. En 1993 se promulga una nueva Ley de Inversión Extranjera que incluye los acuerdos del Tratado de Libre Comercio, y reduce significativamente las actividades sujetas a limitaciones. Véase (Clavijo & Valdivieso, 2000, págs. 32-34).

⁶¹ Durante el gobierno de Carlos Salinas, se registró un significativo ingreso de capitales. Sin embargo, esto evidenció que el nuevo modelo de crecimiento no sólo aumentaba la dependencia de la economía nacional respecto a los capitales foráneos, sino que también debilitaba la competitividad de la estructura productiva y complicaba el manejo de los objetivos macroeconómicos y de crecimiento. El exceso de liquidez generado por estos capitales modificó la estructura de la demanda, lo que entre otros efectos, provocó una sobrevaluación del peso. Esta situación combinada con la llegada de nuevos competidores al mercado, generó una caída significativa del sector manufacturero, afectando principalmente a las empresas con menor capacidad y eficiencia, muchas de las cuales quebraron o redujeron su tamaño. Como resultado, la estructura productiva se

Con la transformación del modelo económico la estrategia de crecimiento se orientó hacia la expansión de las exportaciones y la búsqueda de la competitividad empresarial, bajo los principios de modernización, eficiencia y cumplimiento de estándares internacionales.⁶² Sin embargo, el sector industrial mexicano presentaba deficiencias estructurales, que dificultaban su adaptación a la rápida apertura económica y a las nuevas exigencias de eficiencia y productividad. Como resultado, muchas empresas industriales no pudieron competir con las compañías extranjeras ni con los productos importados, lo que llevó a una ola de quiebras y a un aumento del desempleo industrial, agravado por los despidos masivos del sector público debido a los ajustes estructurales.

Mientras tanto, las grandes empresas que lograron insertarse en el mercado externo comenzaron a reconfigurar el sector industrial, favoreciendo la concentración en los subsectores más dinámicos. Paralelamente. El proceso de integración a las cadenas globales de valor eliminó muchos eslabonamientos productivos internos que se habían consolidado durante la ISI.

La expansión del sector exportador se caracterizó por una alta concentración sectorial y regional, con el crecimiento de las maquiladoras de ensamblaje y el fortalecimiento de las exportaciones manufactureras. Paradójicamente, aunque las exportaciones crecieron, la participación de la industria en la producción total se redujo, ya que muchos bienes de consumo antes producidos internamente fueron reemplazados por importaciones. Esto debilitó el sector industrial nacional, y amplió el número de microindustrias en sectores de baja productividad. Al mismo tiempo, el estrato de grandes industrias se consolidó en los sectores más rentables, mientras que el sector servicios experimentó un crecimiento significativo

transformó, alterando la composición del sector industrial, según el tamaño de las empresas. Enrique Cárdenas llama a este proceso “enfermedad holandesa”, *debido a que el flujo de divisas hacia el interior del país tiende a elevar los ingresos y el nivel de demanda agregada, lo que aumenta los precios internos más que los externos, por lo que el tipo de cambio tiende a sobrevalorarse. La distorsión entre los precios internos y externos afecta a las empresas que producen bienes comerciables, en su mayoría empresas manufactureras que generalmente producen este tipo de bienes, provocando una caída en su actividad.* (Cárdenas, 2015, págs. 724-733)

⁶² Se consideró que el libre mercado fortalecido con la apertura comercial y la atracción de inversión extranjera, fomentaría la competitividad internacional, la seguridad jurídica y la eficiencia en la administración y la política pública.

Las administraciones posteriores continuaron con la misma orientación. Ernesto Zedillo reforzó las políticas de estabilización, el saneamiento fiscal, justificadas por la crisis de 1994. Durante el sexenio de Vicente Fox, la alternancia política generó expectativas de cambio y democratización, pero en la práctica la política siguió anclada en principios neoliberales, una tendencia que se mantuvo hasta el final de la administración de Felipe Calderón.

En el caso de Enrique Peña Nieto las reformas estructurales de tercera generación abrieron prácticamente todas las actividades económicas a la inversión privada, desdibujando aún más el papel del Estado como regulador. En particular la reforma laboral debilitó la sindicalización y la representatividad de los trabajadores, profundizando la flexibilización del mercado laboral. Con la expansión del outsourcing se multiplicaron los empleos de mala calidad, sin prestaciones ni seguridad social, eliminando las expectativas de mejora en los ingresos de las familias. Esto acentuó la necesidad de crear micronegocios, ya que muchas personas recurrieron a esta alternativa para compensar la pérdida de ingresos y seguridad laboral.

La continuidad del modelo económico durante seis sexenios consolidó instituciones orientadas a facilitar el comercio y la inversión extranjera. Sin embargo, estos flujos de capital no se destinaron al crecimiento del sector productivo nacional, sino que se concentraron en las grandes empresas, cuyos recursos provenían en gran parte del exterior y del mercado de capitales. Mientras estas empresas crecían exponencialmente, las industrias más pequeñas enfrentaban mayores barreras de acceso al financiamiento, lo que restringió aún más su actividad.

A pesar de este escenario adverso, las microindustrias han seguido operando en condiciones de subsistencia, convirtiéndose en una respuesta económica forzada ante la falta de empleo formal y el deterioro de las condiciones laborales.

II. La descentralización del Estado: Nuevo Federalismo

Uno de los cambios institucionales más significativos del modelo neoliberal fue la reducción del gasto público lo que impactó de manera notable en los proyectos sectoriales, especialmente en aquellos destinados a fomentar la industria.

Este ajuste también afectó la administración pública, reflejando los principios del Estado mínimo. Se argumentó que la descentralización de las actividades del Estado permitiría una mayor eficacia agilizando la planificación y ejecución de políticas públicas, así como los trámites y servicios dirigidos a la sociedad.

Sin embargo, esta transformación influyó directamente en la elaboración del presupuesto federal y sobre todo, en la planificación y ejecución de proyectos, los cuales, en su mayoría, quedaron en manos de consultores, agencias de apoyo para la solicitud de fondos y operadores de proyectos. Esto incorporó a nuevos agentes económicos al proceso, modificando la estructura de gestión estatal y el acceso a los recursos públicos.

El “nuevo federalismo” fue un arreglo institucional impulsado por el modelo neoliberal, cuyo objetivo era descentralizar las funciones del Estado, transfirió gran parte de las obligaciones y derechos del Estado a las entidades federativas y municipios. Este cambio reconfigura las políticas de gobierno, así como los procesos de planificación, aprobación y ejecución del gasto público, lo que alteró también el orden de prioridad en la realización de proyectos orientados a fomentar el desarrollo y el crecimiento económico.⁶³

La descentralización comenzó en 1983 con la propuesta de Miguel de la Madrid de reformar elementos del marco regulatorio para la elaboración del Presupuesto Federal de Egresos, específicamente, la Ley de Planeación y el artículo 115

⁶³ *La reestructuración económica emprendida por el gobierno de Miguel de la Madrid, se acompañó de un cambio en el modelo central-estatal de desarrollo a través del impulso otorgado a la descentralización, la cual fue orientada con mayor énfasis administrativo que político. Se trataba de llevar al país a una producción competitiva en los mercados internacionales, por lo que se requería una administración eficiente y racional. La planeación y la descentralización fueron el corolario de la política económica, su marco político administrativo. La planeación democrática con el fin de construir consensos y racionalizar la acción pública; La descentralización con objeto de redistribuir la responsabilidad. Ver (Guzman Molina, 2000, pág. 5)*

constitucional, que hacía referencia al municipio. Esta reforma otorgó a los gobiernos locales mayor autonomía en la planificación y el manejo de su presupuesto, así como la facultad de administrar el cobro de sus servicios. El objetivo de la reforma era mejorar el desempeño de las actividades del Estado y promover la soberanía y la democracia mediante la participación ciudadana en la planificación.⁶⁴ Además, destacaba aspectos ideológicos como el respeto a las garantías individuales y la libertad, la estabilidad macroeconómica y el equilibrio de los factores de la producción.

Durante la administración de Ernesto Zedillo, se retomaron las reformas previas como herramientas clave para lograr los objetivos de eficiencia política y administrativa. Aunque en el discurso gubernamental se destacaron valores como la democracia, la participación social, la soberanía, la equidad y la justicia social, la crisis de 1994-95 obligó a imponer nuevamente severas políticas de ajuste. Estas medidas reforzaron la necesidad del Estado de mitigar los efectos negativos de la reducción del gasto público sobre el bienestar de la población, tarea que se buscó abordar a través del llamado “nuevo federalismo”.⁶⁵

El nuevo federalismo se tradujo en una profundización de la descentralización. Esto incluyó el otorgamiento de mayor autonomía a diversas agencias gubernamentales, y la transferencia de responsabilidades a las entidades federativas y municipios en áreas clave como la planificación, ejecución y administración del desarrollo local, bajo la premisa de una mayor proximidad y eficiencia en la gestión local. Para consolidar el proceso de descentralización, en 1998 se reformó la Ley de Coordinación Fiscal. Esta reforma introdujo un fondo de Aportaciones Federales,

⁶⁴ La reforma a la Ley de Planeación representó un cambio institucional en dos sentidos: 1) en la elaboración y aprobación del Plan Nacional de Desarrollo (PND), el cual planteaba la estrategia de crecimiento de cada administración de gobierno y 2) en la aprobación del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), que establecía la relación, aplicación y control del Gasto Público, estas decisiones que eran responsabilidad, del poder ejecutivo y legislativo, pasaron a manos de nuevos actores: gobernadores de los estados y presidentes municipales, que adquirieron nuevas funciones destinadas a impulsar el crecimiento económico.

⁶⁵ “En el sexenio de Ernesto Zedillo se observaron dos líneas de descentralización una administrativa y una política. La primera se refiere a la redinamización de espacios administrativos, la cual implica un conjunto de reglas para la división de responsabilidades de política pública entre un número de agencias gubernamentales autónomas. La segunda implica la transferencia de poder de una instancia central hacia gobiernos locales” Carrillo et.al.1998 citado en (Guzman Molina, 2000, págs. 4,5)

diseñado para fortalecer la infraestructura social de los municipios, combatir la pobreza extrema y asegurar el cumplimiento de sus obligaciones financieras. Además, se estableció que el presupuesto asignado a cada municipio dependería de su población y se les otorgó plena autonomía para gestionar sus finanzas y desarrollar fuentes de ingreso propias.⁶⁶

Durante el gobierno de Vicente Fox, se intensificó la delegación de funciones a las entidades federativas y municipios, acelerando el proceso de descentralización y redistribución del gasto en los gobiernos locales; se incrementó su capacidad para generar ingresos, tomar decisiones y diseñar y ejecutar servicios y obras públicas. Esta delegación fue vista como una forma de administración política que facilitaba gobiernos ágiles y con mayor capacidad de respuesta, dotándolos de herramientas para enfrentar los desafíos del desarrollo. Además, permitía responder de manera inmediata y efectiva a las necesidades de la población contribuyendo a la mejora en la calidad de vida. (DOF, 2001, págs. 31-32).

En esta etapa la idea del federalismo también influyó en el papel otorgado a las organizaciones civiles. Según el discurso oficial, estas organizaciones ayudaban a focalizar la asistencia hacia grupos vulnerables y problemas sociales específicos, haciendo más eficiente la ejecución de programas sociales con fondos del gasto federal. Estas organizaciones adquirieron relevancia durante la administración de Ernesto Zedillo y luego tomaron protagonismo bajo los gobiernos de Vicente Fox y Felipe Calderón, siendo parte importante de la implementación de programas de política social.

El “nuevo federalismo”, surgió con la expectativa de lograr una mejor asignación de recursos, reducir rezago de algunas regiones, y generar un crecimiento sustancial.

⁶⁶ En el Plan Nacional de Desarrollo de Ernesto Zedillo, el objetivo se convirtió en delegar las actividades administrativas y políticas a las agencias autónomas y estados, al punto de que el estado pudiera concentrarse únicamente en la erradicación de la pobreza: *El gobierno de la república, acorde con los propósitos del nuevo federalismo, transferirá mayores recursos y responsabilidades a los gobiernos de los estados. La descentralización será acompañada por un proceso de desconcentración, así como por el fortalecimiento de los instrumentos de coordinación entre los tres niveles de gobierno se pretende que para 1998 el Gobierno Federal sólo mantenga la función rectora en la política de combate a la pobreza, de acuerdo con las prioridades nacionales y los aspectos estratégicos de seguridad y bienestar generalizados.* (Presidencia de la República, 1995, pág. 103)

Sin embargo, este arreglo institucional no logró traducirse en mejores prácticas. Al carecer de una estructura administrativa adecuada, para articular las actividades locales, supervisarlas a nivel federal y, especialmente, garantizar la rendición de cuentas, resultaba casi imposible alcanzar los objetivos propuestos.⁶⁷

Asimismo, se esperaba que el federalismo promoviera la democracia a través de una mayor participación ciudadana. Si bien se otorgó más autonomía a entidades federativas y municipios, lo que permitió una mayor participación de sus representantes políticos, esto no se tradujo en mayor implicación de la ciudadanía.

El federalismo fracasó en cumplir los criterios de eficiencia y productividad establecidos para la administración pública y la política de ampliación de la democracia. Las expectativas sobre una homogeneización y descentralización de las actividades económicas, que debían llevar a una sociedad más igualitaria, tampoco se cumplieron. Por el contrario, el federalismo complicó la toma de decisiones y la gestión de proyectos de desarrollo local, estatal y nacional, sin crear capacidades institucionales necesarias para una planificación descentralizada, con objetivos de mediano y largo plazo.

A pesar de sus limitaciones, el federalismo tuvo un impacto significativo al permitir que las entidades federativas y municipios participaran en la planificación y ejecución de proyectos sectoriales y especiales, transformando el papel de los actores en la resolución de problemas de desarrollo. Nuevos actores, como organismos autónomos, y gobiernos locales, comenzaron a intervenir en la aprobación del presupuesto federal, un rol que antes era exclusivo del poder ejecutivo y legislativo a nivel nacional. Esto dificultó la aprobación del presupuesto federal convirtiéndola en una negociación de proyectos particulares con fines electorales, lo que fomentó relaciones clientelares. Esta dinámica se intensificó a

⁶⁷ Este arreglo institucional, se consideró como una herramienta que, impediría *el centralismo* que *entorpeció el desarrollo económico y político de la República*, y permitiría lograr una planeación del desarrollo económico y una administración pública más eficiente, favorecería la desconcentración regional de la estructura productiva, fortalecería la democracia, consolidaría la unidad nacional y propiciaría un México más equilibrado y justo, pues permitiría identificar y atender la especificidad de los problemas locales y aprovechar las potencialidades que a México le brinda a la diversidad cultural, étnica, geográfica y económica de sus regiones (Presidencia de la República, 1995, págs. 44, 55).

medida que la oposición ganaba espacio en el poder legislativo y en las gobernaturas de estados y municipios.⁶⁸

Por otro lado, la autonomía otorgada a los municipios no consideró ciertas limitaciones, lo que resultó en fallas de la nueva organización política. En primer lugar, el margen de acción de los municipios dependía de sus ingresos, que en muchos casos apenas cubrían sus gastos operativos. En segundo lugar, existía una gran heterogeneidad entre ellos, algunos municipios enfrentaban altos niveles de marginación, que limitaban su capacidad de planificación, administración y operación.⁶⁹ Esto dejó a muchos municipios con un margen de acción reducido para influir en proyectos de alto impacto local, a pesar de tener un conocimiento profundo de sus necesidades y problemas (Guzman Molina, 2000, págs. 5-6).

Las limitaciones del nuevo federalismo demostraron rápidamente la incapacidad de los gobiernos estatales y municipales para planificar de manera eficiente, controlar el gasto, administrar los ingresos y diseñar planes de desarrollo local. Aunque se fortalecieron las consultorías para apoyar los planes de desarrollo estatales y municipales, esto no generó una mejora en las capacidades locales de planificación.

El gobierno de Vicente Fox tuvo que reconocer los rezagos y la heterogeneidad regional provocados por este arreglo institucional, que debían abordarse desde las gobernaturas a los individuos en cada localidad. No obstante, las acciones emprendidas no produjeron los resultados esperados, y las deficiencias en la

⁶⁸ *“El mayor pluralismo en el Congreso, así como la necesidad de negociar con diversos actores para construir una mayoría aprobatoria generó una aspiración al “consensualismo” que se logró, en parte, a través de intercambios clientelares: el ejecutivo facilitaba asignaciones presupuestarias a fin de contar con el apoyo de actores clave que le garantizaban votos suficientes (gobernadores, organizaciones políticas, legisladores). Así mismo, los partidos de oposición demandaban recursos a través de la etiquetación de proyectos que les dieran visibilidad política y les permitieran cumplir con su agenda política y sus promesas de campaña. La etiquetación y el clientelismo presupuestario implican un costo en términos de racionalidad del presupuesto. [...] etiquetar puede afectar la lógica de planeación global del presupuesto y fragmentarlo en proyectos de interés político local o particular. Por otra parte el, clientelismo presupuestario significa que algunos programas se aprueban por su atractivo político más que por su impacto sobre el desarrollo social o el crecimiento económico”* (Ugalde, 2014, pág. 13).

⁶⁹ Las desigualdades regionales se manifiestan muy nítidamente en los más de 2000 municipios en que se divide el país, los cuales presentan monumentales diferencias en su población. En los que se encuentran más de 1400 municipios rurales que deben contar con aparatos de gestión administrativa y de planeación más simples aunque no menos eficaces en función de su capacidad financiera y de sus recursos humanos. (DOF, 2001, pág. 12)

capacitación y administración, de los estados y municipios llevaron a una centralización de algunas funciones en el gobierno federal. Esto a su vez expandió la estructura gubernamental y aumentó el gasto público, para mantener agencias de planificación y coordinación de proyectos.⁷⁰

El federalismo también fomentó nuevas relaciones clientelares que influyeron en las decisiones gubernamentales, pero con fines electorales, más que como un mecanismo de representación ciudadana. Como resultado, los proyectos orientados a la productividad, la inversión y el desarrollo regional se desarticulaban, dificultando su monitoreo y control, y dando lugar a actos de corrupción que desviaron parte del presupuesto.

Este proceso también se reflejó en los gobiernos de las entidades federativas, donde el aumento de su endeudamiento, especialmente a través de proyectos público-privados, se llevó a cabo con escasa supervisión. Esto generó situaciones en las que los recursos obtenidos mediante deuda no siempre se destinaron al desarrollo local o a políticas públicas en beneficio de la población, sino que con frecuencia favorecieron a las élites gobernantes, o se utilizaron como un medio para consolidar nuevas alianzas políticas.

III. De la política Industrial a la política comercial

El fomento de la industria y del empleo como funciones del Estado se desvanecieron, tras las reformas estructurales. Durante el sexenio de Salinas de Gortari la mayor parte de las políticas públicas dejaron de lado al sector industrial.

⁷⁰ Algunos autores consideran que el fracaso del federalismo se debe a que se trató de establecer una forma de gobierno que no es adecuada para el país: *...El problema de nuestro sistema de reparto competencial va más allá de la simple idea de fortalecer a los poderes locales mediante un mandato constitucional, tiene que ver con el hecho de que diseñamos un sistema que era ajeno a nuestra realidad política y social. [...] Lo peor es que a doscientos años seguimos apostando por un sistema federal que no se ajusta a nuestra realidad. [...] seguimos sin contar con una cultura federal de autogobierno en la gran mayoría de los Estados y municipios.* (Chaires Zaragoza, 2018, pág. 111). *El federalismo dual que se quiso implementar en las constituciones de 1824, 1857 y 1917 demostró su inviabilidad, precisamente por la falta de una cultura federal de autogobierno en los estados y municipios, por lo que se transitó a un federalismo de coordinación y colaboración, aunque tampoco con mucho éxito. Ello nos ha llevado a buscar nuevas fórmulas que permitan identificar lo que tiende a la unificación y homologación entre los distintos órdenes de gobierno.* (Chaires Zaragoza, 2018, pág. 125)

Se llegó a plantear que “la mejor política industrial es la que no existe” lo que en la práctica dejó en manos de grandes capitales privados las decisiones de inversión, reduciendo al mínimo la intervención estatal, para concentrarse en la integración de México en la economía global.

La perspectiva de la política económica cambió drásticamente, orientándose hacia la expansión de las exportaciones. Se consolidó la creencia de que los acuerdos comerciales con otros países -como la entrada de México al GATT, su posterior adhesión a la OMC y la firma del TLCAN, entre otros tratados- eran la vía para que los productos nacionales accedieran a nuevos mercados internacionales, lo cual, a su vez, incentivaría la inversión nacional y extranjera. Los gobiernos posteriores a 1982 y sobre todo desde Carlos Salinas, tomaron esta premisa como base para su “política industrial”, que fue progresivamente reemplazada por una política comercial centrada en el fomento a las exportaciones.⁷¹

A partir de ese momento, el fomento industrial en México se centró en el modelo de Industria Maquiladora de Exportación (IME), que había comenzado a desarrollarse durante la etapa sustitución de importaciones, pero que se expandió significativamente tras la apertura comercial y la firma de tratados y acuerdos internacionales. Este modelo se convirtió en la principal fuente de inversión, empleo industrial y expansión del sector exportador.

Sin embargo, su consolidación favoreció a las grandes empresas que contaban con la capacidad para integrarse al mercado global⁷² mientras que las microindustrias quedaron excluidas de la dinámica exportadora que se pretendía impulsar en el

⁷¹ Los diversos programas sexenales siguieron esta filosofía (apertura comercial indiscriminada, estabilidad macroeconómica de los precios, atracción de capital extranjero mediante políticas de privatización): el programa nacional de modernización industrial y comercio exterior (PRONAMICE), 1990-1994 el programa de política industrial y comercio exterior, (PROPICE), y el programa de desarrollo empresarial (PDE). En todos estos programas el calificativo de “industrial” devino tan solo en un recurso retórico sin un contenido real. Lo anterior implicó forzosamente que la llamada política industrial desapareciera, y en realidad se sustituyera el término “industrial” por el “comercial.” (Calderon Villarreal, Vazquez, & Lopez Valdes, 2019)

⁷² Favorece el uso de economías de escala, control de precios, reducción de costos vía salarios, crédito para la compra de insumos nacionales vía proveedores, obtención de beneficios fiscales vía inversión e importación de tecnología, y de los programas de beneficios fiscales para proyectos de inversión. Se premia a los empresarios que invierten en tecnología y se orientan a la exportación, a través de los programas especiales como el PITEX e IMMEX, a través de la política fiscal.

sector. Esta transformación provocó una reconfiguración de la estructura industrial marcando nuevas tendencias perjudiciales para la industria en su conjunto, como:

- **Desaparición de empresas mexicanas** en subsectores clave como el textiles, cuero, calzado y juguetes, tradicionalmente dominados por pequeñas empresas y microindustrias.
- **Concentración sectorial**, especialmente en la industria de manufacturera, con énfasis en subsectores de alta demanda externa, como el automotriz, y la electrónica.
- **Formación de nuevos grupos empresariales nacionales y extranjeros** que participan en organizaciones internacionales reguladoras de acuerdos comerciales, convirtiéndose en instrumentos de presión en las decisiones de política pública.
- **Expansión desproporcionada de las grandes empresas** a través de fusiones y adquisiciones, lo que les permitió controlar cadenas productivas globales, participar en sectores estratégicos y crear sus propias fuentes de financiamiento, además de acaparar contratos públicos.
- **Incremento del poder de negociación** de las grandes empresas con proveedores y con el Estado, así como su acceso preferencial a información clave.

Este nuevo panorama consolidó una estructura piramidal, en la que la apertura comercial fracturó la estructura industrial nacional inhibiendo la generación conocimiento, innovación y especialización en sectores con alto valor agregado. Salvo un pequeño grupo de empresas que lograron internacionalizarse en los años noventa, convirtiéndose en corporaciones transnacionales, la mayoría de las empresas enfrentaron barreras de entrada inalcanzables, principalmente ligadas a la disponibilidad de capital. Como resultado, el sector industrial quedó dominado por grandes empresas transnacionales, que se consolidaron en sectores estratégicos.

Entre 1988 y 1997, surgieron 26 empresas multinacionales de exportación mexicanas (EMEM), capaces de atraer IED y de cotizar en bolsa. Con el proceso

de privatización, estas compañías fortalecieron su poder de mercado, tanto en la producción de bienes para el mercado interno como en el comercio global. Ejemplos de estas empresas incluyen Bimbo, América Móvil, Cemex, que lograron expandirse mediante la creación de filiales en Europa y Estados Unidos.⁷³ Este reducido grupo de empresas representa la cúspide de la pirámide industrial.

Por debajo de ellas, otro grupo de grandes empresas se especializó en el ensamble de piezas con un alto contenido de insumos importados, operando solo en una parte del proceso productivo, generalmente en actividades de bajo valor agregado.

A pesar de la consolidación de un poderoso grupo empresarial-exportador, estas actividades no lograron generar efectos de arrastre en el resto de la economía. En particular, las microindustrias, que constituyen la mayoría del sector industrial en términos numéricos, crecieron de manera paralela al fortalecimiento de las grandes empresas, sin que establecieran vínculos dinámicos entre los diferentes estratos industriales.

Los cuatro sexenios posteriores al salinismo mantuvieron la premisa de que el mercado era el mejor asignador de recursos. Sin una visión de mediano y largo plazo, la política industrial continuó enfocada en el apoyo a la exportación, ya fuera mediante la maquila o a través de las EMEM. Como resultado, solo estas empresas, ubicadas en sectores estratégicos lograron capitalizar los beneficios del comercio internacional, mientras que las industrias más pequeñas enfrentaron crecientes dificultades para encontrar su nicho de operación y expandirse en un contexto de apertura económica.

El Estado, aunque asumió el discurso de fomentar a las micro, pequeñas y medianas industrias para consolidar la estructura productiva mexicana, lo hizo desde una visión limitada, enfocada en el desarrollo de competencias y la

⁷³ Desde 1995, algunas de las empresas listadas en Bolsa, formaban parte de los mayores grupos empresariales del país, como América Móvil; Grupo ALFA; Cementos Mexicanos (CEMEX); Grupo BIMBO, con carácter mixto bancario-bursátil-industrial; también destacan Fomento Económico Mexicano (FEMSA) y Grupo VITRO, entre las más importantes.

articulación sectorial y regional. Por un lado, se promovió que las pequeñas y medianas industrias se desarrollaran como proveedoras de las grandes multinacionales, integrándose así a cadenas productivas globales. También se pretendió fomentar la exportación directa de estas empresas, pero los programas diseñados no contemplaron estrategias específicas para alcanzar este objetivo.

En la práctica, las grandes empresas de sectores estratégicos continuaron siendo las principales exportadoras, sin que en su desarrollo integraran a las empresas de menor tamaño, salvo en contadas excepciones.

Por otro lado, aunque en el discurso oficial el fomento a las microindustrias parecía formar parte de la política económica e industrial, en la práctica, quedó relegado a la política social. En lugar de consolidarse como un pilar del desarrollo productivo, este enfoque se canalizó a través de múltiples entidades gubernamentales a nivel federal, estatal y municipal, así como mediante instituciones de apoyo a las MiPymes, agencias públicas y privadas autónomas y asociaciones civiles que recibían parte del presupuesto federal para proyectos específicos.

Sin embargo, estos esfuerzos no se tradujeron en un crecimiento sostenido ni en la consolidación de las microindustrias en los distintos niveles territoriales. Mucho menos lograron generar un impacto significativo en la economía nacional. Este modelo de atención disperso y fragmentado reforzó la visión asistencialista hacia las microindustrias, tratándolas como unidades económicas de subsistencia, más que como actores clave dentro del aparato productivo.

Al mismo tiempo, las tendencias globales del modelo neoliberal favorecieron la expansión de grandes corporaciones transnacionales, cuyos ingresos y poder se incrementaron exponencialmente de sus ganancias en las últimas cuatro décadas. Este crecimiento fortaleció su dominio político, tecnológico, empresarial y financiero, consolidando su posición a escala global.⁷⁴

⁷⁴ ...”Tendió a crearse una situación de alguna manera similar a la que prevalecía en la época en que Inglaterra sola era el centro del sistema capitalista. Del mismo modo que el empresario inglés que financiaba su proyecto en la City, se sentía libre de localizar su actividad en cualquier parte del mundo, la filial internacional de una

Uno de los principales efectos de esta dinámica fue a imposición de estrictos estándares de calidad, a los cuales las empresas más pequeñas debían ajustarse para poder vincularse con ellas. Para garantizar el cumplimiento de estos requisitos, en México se crearon instituciones y normas específicas de calidad, con el propósito de homologar los procesos productivos conforme a los estándares nacionales e internacionales. Un ejemplo de ello es el Instituto de Metrología, que estableció métodos de estandarización y control de calidad, así como las certificaciones necesarias para exportar y el Premio Nacional de Calidad. A partir de estas regulaciones, surgieron empresas especializadas en asesoría y certificación, que operaban como intermediarias en la adecuación de las empresas a los nuevos requerimientos del mercado.

No obstante, el modelo de economía abierta concentró sus beneficios en un reducido número de empresas multinacionales, profundizando la heterogeneidad sectorial, regional y por tamaño de empresa. Como resultado, los programas diseñados para atender, vincular y financiar a las empresas más pequeñas perdieron efectividad, si es que alguna vez la tuvieron.

Durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), la banca de desarrollo desempeñó un papel clave en el acompañamiento y crecimiento de las microempresas, proporcionando financiamiento y apoyo técnico para fortalecer su integración en el aparato productivo. Sin embargo, con la consolidación del modelo neoliberal, esta experiencia fue desechada, limitando aún más el acceso de estas empresas a los recursos y oportunidades necesarios para competir y crecer en un entorno de economía abierta.⁷⁵

empresa norteamericana o italiana dirigida desde Luxemburgo, también se siente libre para iniciar o ampliar actividades en este o aquel país, financiándose en la forma que le convenga, en función de sus propios objetivos de expansión. La diferencia con el antiguo modelo inglés está en que el empresario individual fue sustituido por la gran empresa. El oligopolio constituye la cúspide de esa evolución: permite que un pequeño grupo de grandes firmas creen barreras a la entrada de otras a un sector de actividad económica y administren conjuntamente los precios de ciertos productos conservando sin embargo autonomía financiera, tecnológica y administrativa. (Furtado, 1982, págs. 30-31)

⁷⁵ Emilio Caballero hace una crítica sobre los programas para elevar la productividad de la pequeña producción agrícola, planteados en los sexenios de Ernesto Zedillo y Vicente Fox: *En los hechos, este tipo de programas resultan muy inequitativos, puesto que la mayoría de los productores no cuentan con los recursos técnicos,*

IV. La política económica hacia las micro y pequeñas empresas

La consolidación del modelo de crecimiento neoliberal no solo trajo cambios en la política económica, sino que también transformó las instituciones y la planificación económica, particularmente en el ámbito industrial. Al inicio de este periodo, las microindustrias fueron consideradas un elemento clave para la protección del empleo, lo que generó la necesidad de fomentar su crecimiento y su integración en las cadenas productivas.

Los programas de fomento industrial impulsados por los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas partieron de la premisa de que la autosuficiencia de las microindustrias les permitiría articularse con las pequeñas, medianas y grandes empresas. Con este objetivo se implementaron diversos programas, muchos de los cuales se orientaron hacia el comercio exterior.

Sin embargo, la mayoría de estos programas se enfocaron en el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), dejando de lado a las microindustrias, que enfrentaban dificultades específicas para cumplir con los objetivos planteados. Como resultado, las políticas impulsadas tuvieron poco impacto en este segmento de la industria.

Además, como se mencionó en el capítulo anterior, las políticas macroeconómicas aplicadas fortalecieron a las grandes industrias multinacionales, especialmente en sectores intensivos en capital, mientras que las microindustrias sufrieron una contracción financiera y operativa. En consecuencia, su integración en las cadenas productivas fue muy limitada e indirecta.

El modelo de la industria maquiladora, basado en la importación de materias primas e insumos, dificultó la incorporación de empresas nacionales dentro sus procesos productivos, reduciendo aún más las oportunidades de crecimiento y consolidación de las microindustrias en el nuevo entorno económico.

económicos, ni financieros que les permitan competir en el mercado en igualdad de circunstancias y oportunidades con los verdaderos empresarios. (Caballero Urdiales, 2002)

Las políticas de fomento implementadas durante los años ochenta, bajo el modelo neoliberal, no se propusieron hacer una distinción clara entre micro, pequeñas y medianas industrias y tampoco priorizaron el fomento industrial por encima de otros sectores como el de servicios. En la administración de Miguel de la Madrid, una de las principales preocupaciones era el empleo, En el marco del Programa **Inmediato para la Reordenación Económica (PIRE)**,⁷⁶ se establecieron medidas de protección al empleo con programas dirigidos a las pequeñas y medianas industrias, como la provisión de crédito oportuno, prioridad en el acceso a divisas y asesoría técnica.

Entre los programas más destacados⁷⁷ se encontraba el **Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI)**,⁷⁸ que ofrecía asistencia técnica, capacitación en gestión empresarial y canalización de recursos en coordinación con instituciones financieras y cámaras industriales.

A pesar de que las políticas de fomento industrial buscaban corregir la desarticulación de las empresas, especialmente las del sector industrial, el **Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE)**⁷⁹ orientó sus esfuerzos principalmente hacia el comercio exterior, dejando de lado la articulación interna de las cadenas productivas. Este programa también asignaba a Nacional Financiera la responsabilidad de administrar fondos y fideicomisos de fomento industrial, como **FOGAIN, FONEI, FONEP, FOMIN Y FIDEIN**,⁸⁰ todos destinados a apoyar financieramente, asistir técnicamente y capacitar a las empresas. Aunque estos fondos incluían a las microindustrias (desde los años ochenta) menos de un tercio de los recursos se destinaban a ellas, priorizando a las medianas empresas.⁸¹

⁷⁶ (de la Madrid Hurtado, 2020, pág. 1133)

⁷⁷ Las políticas y programas de fomento mencionadas fueron extraídas de los Planes Nacionales de Desarrollo de y en algunos casos de los apartados de los programas sectoriales.

⁷⁸ (de María y Campos M. , 2002, pág. 22)

⁷⁹ Ver (Diario Oficial de la Federación , 2020)

⁸⁰ Desde la década de los cincuenta, se constituyeron en México fondos y fideicomisos para el fomento a la pequeña y mediana industria, por ejemplo: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN). En los años ochenta se incorpora en esos programas a la microindustria.

⁸¹ (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2019, pág. 17)

Las políticas propusieron apoyos integrales que incluyeran financiamiento, capacitación e integración tecnológica, reconociendo el potencial de las micro, pequeñas y medianas industrias. Programas como el **Programa de Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP)**, ofrecieron estímulos fiscales, asesoría técnica y gerencial, mecanismos de abastecimiento y venta, pero siempre y cuando tuvieran un enfoque exportador.⁸² Además, se buscó la modernización tecnológica a través de la vinculación con institutos de investigación aún en manos del gobierno.

En los años ochenta, la intervención estatal en la economía todavía era significativa, lo que permitió fomentar la demanda hacia las pequeñas y medianas empresas mediante compras del sector público, y crear formas de cooperación para canalizar múltiples beneficios como las bolsas de subcontratación de proveedores, uniones de crédito y los **Centros de Adquisición en Común de Materias Primas**⁸³ con los que se aprovechaban economías de escala y se mejoraban las condiciones de negociación.

Otro programa destacado fue **INFOTEC**, diseñado para proporcionar asistencia técnica e información del sector industrial a las micro, pequeñas y medianas industrias. Sin embargo, su criterio de autosuficiencia en el corto plazo terminó por excluir a las microempresas porque estas no lograban tal objetivo.⁸⁴

Finalmente, **la Ley Federal para el Fomento a la Microindustria (1988)**⁸⁵ fue la única ley específica para este estrato del sector industrial y buscaba desarrollar la actividad micro industrial y artesanal mediante apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica. Aunque pretendía simplificar trámites y facilitar la constitución de estas empresas, su enfoque fue más social que económico ya que

⁸² (Olivera, 2020, pág. 123)

⁸³ (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2019, pág. 18)

⁸⁴ Este programa inició en 1974 pero no estaba dirigido a la microindustria, ya que tenía objetivos de autosuficiencia que no podía cumplir, sin embargo los resultados del programa demuestran que las grandes empresas fueron las más beneficiadas, *en 1974 el 55% de los usuarios eran empresas con menos de 50 empleados, aunque en el siguiente año su participación cayó 22% mientras que el de las empresas con más de 100 personas aumentó un 18 %* (de María y Campos M. , 2002, pág. 17)

⁸⁵ (Cámara de Diputados H Congreso de la Unión, 1988)

buscaba contener el impacto de la pérdida del empleo, en lugar de estimular un crecimiento productivo sostenible de las microindustrias.

Durante la administración de Carlos Salinas de Gortari, los efectos de los ajustes macroeconómicos y el cambio en la orientación económica fueron evidentes, reflejándose en los programas de fomento que se caracterizaron por el debilitamiento del apoyo técnico y financiero a las empresas industriales. La política económica de Salinas se centraba en la modernización, pero dejó en manos del mercado la tarea de seleccionar e integrar a las empresas más eficientes. Aunque se reconocía que las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentaban obstáculos importantes, las acciones de su gobierno se enfocaron más en proporcionar información y capacitación para estas empresas que ofrecer financiamiento directo.

En ese contexto, los escasos programas de financiamiento quedaron a cargo de Nacional Financiera, que ya no operaba como banca de primer piso, sino que canalizaba fondos a través de la banca privada.⁸⁶ Esto marcó un cambio importante, ya que se dejó de ofrecer financiamiento directo por parte del Estado, en contraste con lo que se había hecho en administraciones anteriores.

Se pretendía resolver los obstáculos de micro, pequeñas y medianas empresas a través de mecanismos que promovieran el trabajo en equipo, buscando aumentar su capacidad de negociación en el mercado. Uno de los principales programas fue el **Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (PRONAMICE)**⁸⁷ que buscaba asesorar y capacitar a empresas pequeñas y medianas para modernizar la producción tradicional, este programa no solo se dedicó al fomento del sector industrial sino también al de servicios.⁸⁸

⁸⁶ (Secretaría de Gobernación , 2020)

⁸⁷ (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1990)

⁸⁸ En sus planteamientos identificaba que la micro, pequeña y mediana industria enfrentaba obstáculos atribuidos a cinco causas: 1) su reducida escala de producción y a sus características y dificultades propias, 2) a la concentración de la oferta en un reducido número de empresas en determinadas ramas industriales que la limitan a un mercado regional y local, 3) a los límites de volumen y calidad que son poco competitivos para que sus productos se extiendan a mercados de exportación, 4) la falta de condiciones internas para acceder a crédito

Otro programa relevante fue el **Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (PMDI)** implementado entre 1991 y 1994. Este programa buscaba fortalecer a las micro y pequeñas empresas mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, con el objetivo de consolidar su presencia en el mercado interno. También promovía la simplificación de trámites para facilitar su registro y operación.

A nivel de integración tecnológica, se creó un nuevo mecanismo a través de **bolsas de tecnologías transferibles**, que reemplazaron a las tradicionales bolsas de subcontratación. Estas nuevas bolsas tenían como objetivo vincular a las micro y pequeñas empresas en un mercado donde se conectaran demandantes y oferentes de tecnología. Este cambio representó una transformación significativa, ya que gran parte del impulso tecnológico quedó en manos del mercado, mientras que el sector público redujo su participación en este ámbito, limitando su papel en la promoción y adopción de nuevas tecnologías.

Adicionalmente, se crearon instituciones como el **Consejo Nacional Coordinador de la Gestión Empresarial** y los **Comités Técnico-Regionales para la Gestión Empresarial**, con el fin de impulsar la capacitación empresarial y obrera. A través de la Secretaría de Fomento Industrial se promovió la adopción de normas oficiales de calidad y la cultura de Calidad Total, fomentando la modernización de las micro y pequeñas empresas. El aporte de estos programas era dotar de la información a través de cursos de capacitación.

Finalmente, los programas para la **integración tecnológica** continuaron con el apoyo del **Servicio Nacional de Consulta Tecnológica** en el que participaban el CONACYT, los **Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial**⁸⁹ y diversas universidades, con el propósito de proporcionar asistencia para la incorporación de tecnología en las MiPymes.

institucional y 5) el exceso de regulaciones que le impone costos fijos que no puede cubrir. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1990, págs. 165-169)

⁸⁹ (Secretaría de Gobernación , 2020)

Además, se crearon diversos mecanismos de apoyo en coordinación con secretarías gubernamentales, universidades y organismos internacionales orientados al desarrollo, evaluación, financiamiento e incorporación de tecnología en estas empresas. Aunque estas iniciativas buscaban modernizar el sector, en la práctica, fueron principalmente medianas y algunas pequeñas empresas las que accedieron al apoyo técnico, mientras que las microindustrias quedaron al margen. A pesar de estos esfuerzos, la vinculación tecnológica no se consideró un elemento prioritario en la estrategia de crecimiento económico, lo que limitó su impacto en la estructura productiva del país.

En las cuatro administraciones posteriores a Salinas, los programas de fomento industrial y de comercio exterior para las MiPymes se caracterizaron por centrarse en la **capacitación, asesoría técnica y gestión empresarial**, además del desarrollo de sistemas de información que facilitaran el acceso a redes de proveeduría y otras oportunidades de negocio.

Durante la administración de Ernesto Zedillo se priorizó al aumento de la **competitividad industrial** y la **desconcentración regional y sectorial** con el objetivo de que más sectores productivos pudieran aprovechar las oportunidades de la apertura económica. Se reconoció que las grandes industrias concentraban la producción en determinados sectores y regiones, lo que provocaba la formación de nuevos polos industriales y la pérdida de competitividad de las industrias más pequeñas. Además, se hizo evidente la necesidad de elevar los estándares de calidad de la producción nacional para adaptarse al nuevo entorno económico.

El **Programa de Política Industrial y Comercio Exterior**⁹⁰ de Zedillo, tenía como objetivo integrar a las pequeñas y medianas industrias en la estructura productiva a través del desarrollo de la proveeduría y la creación de agrupamientos industriales. Con ello se pretendía mejorar su competitividad internacional, mediante el fortalecimiento de capacidades básicas, la implementación de sistemas de calidad y el acceso a fuentes de financiamiento para la actualización tecnológica. Se

⁹⁰ (Presidencia de la República, 1995)

propuso el Programa Nacional de Calidad que buscaba mejorar la competitividad de las empresas a nivel nacional e internacional a través de la promoción de una cultura de calidad. El programa ofrecía guías simplificadas y capacitación en la adopción de esquemas de calidad y creó **centros de competitividad empresarial** para asistir a las MiPymes en el establecimiento de sistemas de calidad. En este contexto se creó la **Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial** que ofrecía servicios de diagnóstico y asesoría personalizada a las MiPymes.⁹¹

Para mejorar la disponibilidad y difusión de información empresarial, a través de sistemas de información que abordaban temas empresariales, como redes de proveeduría, indicadores de competitividad, oportunidades de negocio, tendencias de mercado y asistencia técnica.

Otro programa importante fue el **Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)**, que se dedicaba a incrementar la productividad empresarial mediante la capacitación en métodos modernos de producción. Estos métodos buscaban optimizar los recursos y procesos productivos, eliminando operaciones sin valor agregado. Además, se impartían talleres intensivos en las empresas, para mejorar su productividad. Seguido de una evaluación de los resultados. También se amplió el **Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto** en 1998, para brindar información y orientación integral a MiPymes, con el fin de agilizar el establecimiento y mejorar la operación de los negocios.

El **Programa de Promoción de Empresas Integradoras** promovió el trabajo cooperativo entre MiPymes para rearticular las cadenas productivas y fomentar el desarrollo regional. Este programa alentaba a las pequeñas y medianas empresas a asociarse para aprovechar las economías de escala, flexibilidad y velocidad de

⁹¹ (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2019)

respuesta de las menores. Sin embargo, su éxito fue limitado en el sector industrial, logrando mayor impacto en los sectores agrícola, pecuario y piscícola.

Finalmente, el **Programa de Financiamiento para el Desarrollo**, tenía como objetivo incentivar la inversión en maquinaria y equipo. Este programa coordinado con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la banca de desarrollo y el Consejo Asesor Fiscal, revisaba las políticas que afectaban a las MiPymes e incluía incentivos financieros y arancelarios para facilitar la adquisición de tecnología avanzada, buscando mejorar la competitividad de las empresas más pequeñas. En el marco de este programa se revisaban las medidas que incidían en las MiPymes, se evaluaba el costo efectivo de la inversión en maquinaria y equipo de alta tecnología en sus componentes y de precio de la maquinaria, el tratamiento financiero y arancelario a que están sujetos los gastos en las empresas.

Durante las administraciones de Vicente Fox, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto, las políticas de fomento hacia las MiPymes tuvieron continuidad, destacando un enfoque en la capacitación, el acceso a la información sobre gestión, el financiamiento y la innovación. Sin embargo, permanece la falta de diferenciación entre las micro, pequeñas y medianas empresas, y una tendencia a priorizar a las grandes empresas, lo que dificultó el desarrollo de la microindustria en particular.

La administración de Vicente Fox buscó crear un sistema económico que tuviera impacto en las MiPymes, más equitativo para las pequeñas y grandes empresas, con énfasis en la especialización productiva y el desarrollo de infraestructura pública. La estrategia se enfocó en ofrecer capacitación, acceso al crédito, a los sistemas de distribución y a mercados internacionales con especial atención en las microempresas. (Baldazo, Marcelino, Camacho, Montiel , & Becerra, 2018)

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) fue una de las principales iniciativas. Este fondo ofrecía apoyos temporales para fomentar la creación y consolidación de micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo la **generación de empleo formal**, la cultura emprendedora, la innovación y el acceso al crédito. A través de este fondo surgieron las **aceleradoras**

de negocios, que se especializaban en el desarrollo de empresas pequeñas y medianas de base tecnológica, con alto potencial de crecimiento. Sin embargo, las grandes empresas también podían ser beneficiarias de este fondo si contribuían a actividades que favorecieran a las MiPymes. (DOF, 2005)

En el sexenio de Felipe Calderón la política industrial se enfocó en el **fomento de la productividad y la competitividad**. Aunque en la práctica, sus acciones favorecieron más a los sectores de alta productividad vinculados al mercado internacional, se le dio continuidad al Fondo PYME haciendo cambios mínimos en las reglas de operación.

Su administración también se enfocó en proporcionar información estratégica a los agentes económicos, como una herramienta clave para implementar acciones específicas que promovieran el capital humano y el financiamiento. Este enfoque buscaba coordinar, focalizar y priorizar las acciones entre el sector privado y los diferentes niveles de gobierno, promoviendo la colaboración entre estos actores.

Uno de los principales objetivos era aumentar la innovación y el intercambio tecnológico, lo cual permitiría reducir las asimetrías informativas y ayudaría a las MiPymes y otras industrias incipientes a desarrollarse en un entorno más equitativo. La generación de información relevante buscaba empoderar a estas empresas, facilitando su acceso a conocimiento, tecnologías y oportunidades de negocio. Al proporcionar este soporte, se buscaba fortalecer tanto al mercado interno como a las industrias con ventajas comparativas, aquellas que podían competir a nivel internacional, pero que aún no habían alcanzado su máximo potencial.

El enfoque de disminuir asimetrías de información reflejaba la intención de nivelar el campo de juego para las MiPymes, dándoles acceso a recursos que les permitieran tomar decisiones estratégicas más informadas. Con ello, se esperaba que estas empresas pudieran desarrollarse de manera sostenible y competir en mercados más amplios, contribuyendo al crecimiento económico del país.

Las cuatro estrategias principales para las Pymes incluyeron:⁹²

1. Aumento de la productividad y desarrollo de productos según las necesidades de las pymes.
2. Consolidación de esquemas de apoyo en una sola instancia
3. Desarrollo de proveedores mediante insumos nacionales, para fortalecer las cadenas productivas
4. Programas de apoyo para mejorar la producción de bienes de alto valor agregado.

Se enfatizó la simplificación de trámites y la mejora regulatoria para facilitar la inserción de las MiPymes en el mercado internacional y su competitividad en términos fiscales.

Durante la administración de Enrique Peña Nieto se continuó con el Fondo PYME, y a las acciones de fomento industrial, centradas la diversificación de los mercados y la atracción de inversión extranjera directa (IED). Un eje clave fue la firma de acuerdos comerciales, destinados a ampliar los mercados de la economía nacional, reduciendo la dependencia de socios comerciales y abriendo nuevas oportunidades para las empresas mexicanas, aunque no especialmente para las microempresas, sino para las pequeñas y medianas empresas.

Se introdujeron modificaciones a los marcos regulatorios para facilitar el establecimiento de nuevas empresas, creando un entorno más favorable para emprendedores y mejorando las condiciones para la expansión de los negocios existentes. Estas reformas tenían el propósito de fortalecer la seguridad jurídica y generar mayor confianza entre los inversionistas. Asimismo, se intensificaron los esfuerzos para atraer IED. Este enfoque no solo buscaba captar capital, sino también promover la transferencia de tecnología y el desarrollo de infraestructura,

⁹²Véase (Baldazo, Marcelino, Camacho, Montiel , & Becerra, 2018):

esenciales para aumentar la competitividad de las empresas y facilitar la integración de las MiPymes en las cadenas de valor globales.

Las MiPymes eran consideradas como un sector estratégico y dinámico en la administración de Enrique Peña Nieto, por lo que se impulsó una política de fomento económico con varios objetivos clave. Entre estos, destacaba la creación de empleos, el incremento de la productividad a través del apoyo a emprendedores y la mejora en el acceso al financiamiento. Se buscó estimular la producción artesanal y promover la creación de pequeñas empresas de alta tecnología, lo que implicaba no solo incrementar el crédito disponible, sino también ofrecer otros servicios financieros adaptados a las necesidades de las Pymes. Asimismo, se propuso fortalecer la inserción de estas empresas, en cadenas de estratégicas. (Baldazo, Marcelino, Camacho, Montiel , & Becerra, 2018), promoviendo su integración tanto en mercados nacionales como internacionales, a fin de consolidar su competitividad y capacidad de crecimiento.

El **Programa de Desarrollo Innovador (PRODEIN)**⁹³ fue creado con el objetivo de fomentar la innovación como motor del desarrollo económico. Entre sus principales metas se encontraba el impulso a la micro, pequeña y mediana empresa y al emprendimiento, así como el fomento del comercio exterior. El programa también establecía los requisitos para la importación y exportación de bienes y servicios, promoviendo el cooperativismo y brindando apoyo a empresas que agrupaban a sectores de escasos recursos en áreas de consumo.

Además, el PRODEIN buscaba fortalecer el mercado interno y generar mejores condiciones para el consumidor, con la finalidad de incrementar la competitividad de la economía mexicana y mejorar el nivel de inversión en el país. Estos esfuerzos estaban alineados con la estrategia de aumentar la productividad y mejorar la inserción de las empresas mexicanas en los mercados globales. (Secretaría de Economía, 2013)

⁹³ (Secretaría de Economía, 2013)

Estos programas, políticas y leyes dirigidos a la micro, pequeña y mediana industria, reflejan cómo los cambios institucionales en las diferentes administraciones gubernamentales moldearon los instrumentos de fomento. Asimismo, evidencian la sustitución de la política industrial por la política comercial, en la que el fomento a las microindustrias se limitó a proporcionar capacitación e información, como si esto fuera suficiente para mejorar sus condiciones. Esta visión tradujo las políticas macroeconómicas en modificaciones institucionales que reorientaron las funciones del Estado y su capacidad para impulsar sectores específicos, en este caso a la microindustria. Sin embargo, se delegó a organismos públicos y privados tareas de coordinación, dejando el desarrollo de las empresas más pequeñas en la dinámicas del mercado.

Las iniciativas presentaban una falta de diferenciación entre las micro, pequeñas y medianas empresas, lo que dificultaba que los apoyos fueran realmente adecuados a las necesidades específicas de cada estrato. En muchos casos tampoco establecieron criterios de selectividad, que excluyeran a las grandes empresas, permitiendo que estas accedieran a beneficios destinados a las MiPymes.

Finalmente, aunque se crearon numerosos instrumentos de fomento las MiPymes y en algunos casos, para la microindustria, estos programas subrayan la importancia de las empresas más pequeñas para compensar la pérdida de empleos formales que el modelo neoliberal y la gran empresa multinacional no pudieron generar. No obstante, los gobiernos no lograron reducir los obstáculos que impedían el crecimiento y permanencia de la microindustria.

V. Política social, y de combate a la pobreza extrema

A partir del gobierno de Carlos Salinas el gasto público se orientó hacia el combate de la pobreza extrema sustituyendo programas universales (derechos para todos), por programas focalizados en las personas que más lo necesitaban, definidos según los objetivos de cada programa. Durante su administración, el problema de pobreza

extrema se utilizó como una justificación clave para las reformas estructurales y la política macroeconómica. Se argumentaba que reducir el tamaño del Estado permitiría destinar más recursos al combate de la pobreza.

Esta perspectiva también sentó un precedente para las administraciones posteriores, en las que se invocó la pobreza como argumento para la construcción de infraestructura, mediante contratos privados o público-privados, en regiones rezagadas. El objetivo era vincular las regiones de mayor atraso con las de menor.⁹⁴

La política social se enfocó en la provisión de servicios básicos, como la educación, la salud, la alimentación y la vivienda, mediante sistemas de transferencias, en coordinación con los gobiernos estatales, municipales, y organizaciones autónomas para combatir la pobreza extrema. Estos programas exigían que los padres enviaran a sus hijos a la escuela y a revisiones médicas, además de garantizar el suministro de alimentos. Estas acciones buscaban fortalecer el sistema productivo y mejorar la calidad de vida, asegurando un ingreso mínimo para las familias.

Este sistema se definió inicialmente en el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) y se mantuvo en las administraciones subsecuentes bajo los nombres de PROGRESA, OPORTUNIDADES y PROSPERA, todos con gran similitud, y relevancia, debido al peso de la política social en el gasto público desde la implementación del modelo neoliberal. El contenido y la orientación de la política social se convirtieron en una guía para los gobiernos posteriores, con el combate a la pobreza extrema como objetivo prioritario, al que asignó un importante porcentaje del gasto público a través del desarrollo social.⁹⁵ El PRONASOL, se encargó de

⁹⁴ Principalmente en el gobierno de Salinas de Gortari y de Zedillo se justifica la continuidad de las políticas monetaria, fiscal y financiera para promover el empleo y el gasto público orientado a la pobreza extrema, lo que también justifica las privatizaciones, al respecto decía lo siguiente: “*La integración efectiva de los grupos menos favorecidos requiere, en primer lugar, contar con un nivel mínimo de infraestructura en caminos, telecomunicaciones y servicios urbanos, como agua potable y drenaje*” (Presidencia de la República, 1995, pág. 97). El discurso es semejante en los planes de desarrollo subsecuentes, los cuales justifican la atracción de inversión extranjera como una necesidad para crear infraestructura que incentiva la inversión privada.

⁹⁵ Se dará atención prioritaria a las familias en condiciones de pobreza extrema, a las poblaciones marginadas, a las comunidades indígenas y a los grupos con desventajas para integrarse al desarrollo. Se busca que mediante inversiones sociales se puedan registrar incrementos en los niveles de educación, salud y productividad, lo que posibilita el acceso a empleos permanentes y mejores ingresos. (Presidencia de la República, 1995, pág. 66).

definir la nueva política social, enfocada en dirigir el gasto social hacia las personas en condiciones de pobreza, canalizando aportaciones monetarias a áreas como la educación, salud y vivienda. Además, incluyó proyectos productivos, donde el apoyo a pequeños empresarios pasó de ser parte de la política industrial a la política social.⁹⁶

No obstante, surge la pregunta sobre la eficacia de estos programas en un contexto de debilitamiento de la capacidad productiva. En lugar de impulsar una política industrial que fortaleciera a las empresas para generar suficientes empleos con remuneraciones adecuadas y seguridad social para los trabajadores, se priorizó la política social como compensación a las deficiencias de la estructura productiva. Sin embargo, el creciente gasto social, aunque logró mayores niveles educativos, ello no se tradujo en mejores empleos ya que las empresas no tenían la capacidad para absorber la fuerza laboral. Como se ha mencionado, la mejor política social es la creación de empleos de calidad.

La administración de Zedillo reconoció que las condiciones de pobreza, desempleo y desigualdad, representaban un obstáculo para el crecimiento económico, por lo que el gasto público debía orientarse hacia la equidad y la justicia social, especialmente en favor de las familias en pobreza extrema.⁹⁷ Era inevitable reconocer los problemas del desempleo, el subempleo, la precariedad salarial, el deterioro de las condiciones laborales, y la falta de acceso a servicios básicos y seguridad social, todo ello exacerbado por la disminución del gasto público.⁹⁸

⁹⁶ Véase (Ávila, 2006, págs. 181-185)

⁹⁷ *“El desarrollo social guarda una relación de fortalecimiento mutuo con la democracia y con una economía competitiva y en crecimiento. La exclusión de diversos grupos de mexicanos de los beneficios del desarrollo no es compatible con el afianzamiento de un sistema político plural, abierto y estable. [...] A su vez, el bienestar social general y perdurable **sólo será posible a través de la generación de empleos permanentes, bien remunerados que garanticen el acceso a la seguridad social**, así como por el incremento de la productividad y los ingresos de la población. Sin estabilidad y crecimiento económico no hay progreso social. Por ello las políticas fiscal, monetaria y financiera deben articularse para fortalecer el ahorro y la inversión. Al mismo tiempo, el saneamiento de las finanzas públicas debe contribuir a que el gasto público desempeñe satisfactoriamente sus propósitos de equidad social y promoción de la infraestructura económica.”* (Presidencia de la República, 1995, págs. 65-66)

⁹⁸ Véase (Presidencia de la República, 1995, págs. 67-69)

Según la visión de la administración de Zedillo, el gasto destinado al combate de la pobreza extrema debía considerarse como una inversión para lograr la integración social y productiva de las personas más vulnerables. Esto se traduciría en aumentos significativos en el gasto en educación, salud y productividad. Además, esta política se vinculó al desarrollo del “capital humano”, al entender las transferencias monetarias para la educación, como una inversión para crear una mano de obra más calificada y con mejores ingresos, con el objetivo de reducir las brechas en las regiones más atrasadas (Presidencia de la República, 1995, pág. 66).

Los objetivos de la política social también buscaban fomentar la creación de microindustrias con mayor potencial, a cargo de personas mejor capacitadas, como pequeños productores o artesanos. Sin embargo, estos supuestos resultaron falsos, ya que una mayor capacitación de la fuerza laboral no es suficiente para generar empleos, o para ser un buen emprendedor. Los empleos están definidos por la estructura económica, la cual depende de las decisiones empresariales, especialmente tras el retiro del Estado como orientador del desarrollo.

Con Ernesto Zedillo se continuó con el programa de transferencias bajo el nombre de OPORTUNIDADES. A este programa se sumaron otras iniciativas para facilitar la incorporación de los jóvenes al mercado laboral mediante programas de empleo temporal o capacitación para el trabajo, como respuesta al creciente número de jóvenes desempleados, a pesar de su mejor formación. También se diseñó un programa que buscaba integrar a las mujeres en actividades productivas, generando un ingreso adicional a las transferencias que recibían las familias.

El emprendimiento, especialmente entre los jóvenes, también se promovió como una fuente de autoempleo y una oportunidad de movilidad social desde la década de los noventa. Este enfoque fue impulsado desde la política social en las administraciones de Vicente Fox, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto, con el apoyo de las principales universidades privadas en México, como el Tecnológico de Monterrey, con el programa Emprendedor o su homólogo en el ITAM.

Estas acciones privadas reflejaban la preocupación de las empresas e instituciones financieras internacionales por fomentar la microindustria; aunque en realidad, estas iniciativas respondían al problema de desempleo y subempleo juvenil. Sin embargo, los apoyos al emprendimiento fomentaron la idea de que los jóvenes, al egresar de las universidades deberían ser capaces de *“inventarse un empleo”*,⁹⁹ bajo la noción de que eran empresarios o directores generales de su propia empresa. Esta perspectiva promovió una cultura de “emprendimiento” que en muchos casos ha sido malinterpretada, ya que redujo el concepto de empresa a un individuo que, mediante una idea innovadora y esfuerzo personal, puede autoemplearse y, eventualmente escalar hasta convertir su negocio en una gran empresa global, generando inversión y empleo al estilo de jóvenes innovadores como Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg. Así se ha formado una nueva serie de principios y valores que se alinean con el programa neoliberal, presentando el éxito como el resultado exclusivo del esfuerzo personal.¹⁰⁰

A pesar de los esfuerzos realizados en las administraciones analizadas, estos programas no han logrado marcar una diferencia significativa en relación con la pobreza. Es evidente que la política social por sí sola no es suficiente para erradicar el problema de los bajos ingresos. Los programas de transferencias y los proyectos productivos que de estos se desprenden no han logrado fortalecer las microindustrias para que sean capaces de escalar su producción y generar riqueza. Por el contrario, estas microempresas han mostrado ser una un refugio o

⁹⁹ A diferencia de otras generaciones, los jóvenes tienen a la mano el acceso a una gran cantidad de información. Sin embargo en ocasiones carecen de las herramientas o de las habilidades para procesarla de manera efectiva y extraer lo que será útil o importante. Nuestros jóvenes requieren un camino claro para insertarse en la vida productiva. Los mexicanos de hoy deberán responder a un nuevo paradigma donde las oportunidades de trabajo no solo se buscan sino que en ocasiones deben inventarse. La dinámica de avance tecnológico y la globalización demandan jóvenes capaces de innovar. (Gobierno de la República, 2013, págs. 16-17)

¹⁰⁰ En el ámbito de la cultura se experimenta la crisis del estado benefactor, el desmoronamiento de las economías socialistas y el auge del neoliberalismo, las microindustrias promueven un modelo societario cimentado en valores, normas y comportamientos que resaltan el esfuerzo personal, la iniciativa y la creatividad. También inculcan una idea de movilidad social y de oportunidad que difícilmente pueden cumplirse, como lo muestra la gran mortalidad de pequeños establecimientos o la inmovilidad en su escala de producción a pesar de la edad de los mismos. La desregulación estatal, su retiro de la economía, parecería abrir espacios de participación a todos los sectores sociales por igual. Pero falta saber cómo participará cada agente económico con su parcela menor o mayor de poder, en el conjunto de la sociedad. (Alba, 1993, pág. 456)

complemento del ingreso familiar, dados los bajos salarios y empleos precarios en su mayoría que la estructura económica y en especial la estructura industrial genera.

VI. Conclusiones

El modelo de crecimiento neoliberal trajo consigo cambios institucionales profundos y sistemáticos, que sentaron las bases para una nueva estrategia de crecimiento enfocada en la expansión de las exportaciones. No obstante, estos cambios fomentaron patrones de comportamiento empresarial perjudiciales para la estructura productiva del país, acentuando la desigualdad entre un pequeño segmento de grandes empresas globales con gran poder económico y un creciente número de microempresas con escasos recursos de capital y trabajo, donde prevalecen la precariedad y vulnerabilidad.

La delegación de funciones del Estado a las entidades federativas, municipios, organismos autónomos y agencias gubernamentales desarticuló actividades esenciales para el crecimiento, como la planificación de los proyectos sectoriales y la asignación de recursos, debilitando así la política industrial y reduciendo el gasto público en áreas estratégicas. Los programas dirigidos a la microindustria reflejan esta desarticulación, lo que en parte explica su limitado impacto en el crecimiento económico.

A lo largo de estos cuarenta años de políticas neoliberales, se han implementado numerosos esfuerzos dirigidos a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), como leyes, programas de fomento, centros de información y asistencia técnica y actividades de vinculación. Sin embargo, estos esfuerzos han tenido un impacto limitado en el desarrollo de las microempresas y más que convertirse en un mecanismo que detone su crecimiento se convirtieron en un paliativo para su mera subsistencia.

Además de la continuidad de la políticas fiscal, monetaria, comercial y financiera, surgieron arreglos institucionales que no han logrado revertir la desigualdad. Mientras se promovía el crecimiento de las grandes empresas, se redujeron las

oportunidades para las microempresas, en parte debido a la disminución de programas de inversión directa en proyectos productivos, que fueron sustituidos por iniciativas enfocadas en proporcionar información y capacitación para la gestión empresarial.

Mientras la política social se convirtió en una prioridad, la política industrial quedó diluida y se desplazó hacia programas específicos y desarticulados tras la descentralización del Estado. Debido al tamaño reducido de las microempresas su fomento quedó delegado a la política social. Así, las microempresas se transformaron en un instrumento para contener el desempleo permitiendo la subsistencia de quienes no encontraban un empleo o vivían en condiciones de pobreza. Propuestas como el empleo temporal y la capacitación laboral, fueron diseñadas para estas empresas, pero no lograron tener un impacto significativo.

El desarrollo de proveedores que pretendía vincular a las grandes empresas globales con las MiPymes no ha beneficiado a las microempresas, que enfrentan grandes dificultades para integrarse en procesos productivos de las grandes corporaciones. A pesar del énfasis en la expansión de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera como soluciones para la creación de empleo, el número de empresas capaces de atraer dicha inversión sigue siendo reducido en comparación con el vasto conjunto de microindustrias que luchan por sobrevivir en un entorno económico desigual.

El deterioro del empleo y la caída de los salarios, se han convertido en una fuente de “productividad espuria,” basada principalmente en la reducción de costos laborales como eje de competitividad, más que en el desarrollo de capacidades productivas reales. A pesar de la retórica oficial en las administraciones analizadas, tanto el deterioro del empleo como el estancamiento salarial no han sido abordados como prioridades en las políticas públicas. Por el contrario, han favorecido un entorno de flexibilización laboral que perpetúa la desigualdad y limita la capacidad de las familias para salir de la pobreza. Esta dinámica, lejos de fortalecer la

estructura productiva, ha contribuido a una polarización económica y social que impide el crecimiento económico.

Esta polarización en la estructura productiva ha comprometido la capacidad de producción, el crecimiento, la calidad de vida y las necesidades básicas de la población, como la alimentación, la salud y la vivienda, que se han vuelto menos accesibles. La falta de una política industrial vigorosa, sólida y coherente, que incida en la estructura productiva ha exacerbado estas problemáticas.

Finalmente, los programas de fomento se han enfocado principalmente en pequeñas y medianas empresas, aunque en el discurso se incluya a las microempresas. Las administraciones no se han preocupado por desarrollar programas que hagan distinciones sectoriales, regionales o por estratos, lo que habría permitido atender las especificidades de cada uno. En su lugar, se implementaron programas con reglas de operación homogéneas, sin tener en cuenta que las características de los distintos sectores y empresas que determinan su capacidad para beneficiarse de estos programas. Como resultado, los escasos apoyos otorgados a la microindustria, diseñados sin atender a sus características específicas, han perpetuado e incluso ampliado las brechas que las separan de las medianas y grandes industrias. Ello ha impedido que estas empresas logren integrarse de manera estable a la estructura productiva, ya sea como proveedores o como parte de las cadenas de valor nacionales e internacionales.

Capítulo 4. Caracterización de la microindustria manufacturera (1994-2018)

El sector industrial ha sido considerado fundamental para el crecimiento autónomo de las economías. Al respecto, diversos estudios señalan que la industria debe desempeñar un papel central en la innovación y en la construcción de encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás (Hirschman, 1984) incentivando así el crecimiento de otros sectores.¹⁰¹ Además el fortalecimiento de este sector puede tener un mayor impacto en el incremento de los salarios en comparación con otras actividades económicas, así como mayor estabilidad en el empleo.¹⁰²

En México, durante la etapa de sustitución de importaciones, se configuró una estructura industrial que resultó insuficiente para alcanzar un crecimiento autónomo. A principio de los años noventa, Fajnzylber planteó la necesidad de que las economías latinoamericanas se abrieran al comercio internacional y se orientaran más hacia las exportaciones, en el marco de una estrategia de “regionalismo abierto”. Esta estrategia debía estar basada en la innovación como motor de productividad y competitividad, rechaza el uso de mano de obra barata como medio para aumentar la productividad, considera que esta vía genera una “productividad espuria”, que consideraba insostenible y limitada en sus beneficios, porque reduce y fragmenta el mercado interno.

Sin embargo, irónicamente tras las reformas estructurales implementadas en las décadas de los ochenta y noventa, fue precisamente esta productividad espuria,

¹⁰¹ A partir de la compra de insumos en los sectores primarios, bienes intermedios y de capital para la producción y la venta de los bienes producidos. Siempre y cuando ello respondiera a una estrategia de mediano plazo que fuera consolidado un núcleo endógeno de empresas innovadoras que pudieran generar los recursos (exportaciones) para pagar las importaciones. Esta dinámica permitía aumentar el crecimiento porque fortalecería los encadenamientos (empresas que emergen para satisfacer la demanda de otras empresas), lo importante era consolidar ese núcleo endógeno de reproducción autónoma, lo que permitiría depender menos de las importaciones en el mediano plazo, (o ser menos vulnerable al crecimiento de éstas, porque se poseen los excedentes necesarios para pagarlas, por los excedentes creados con las exportaciones).

¹⁰² “Lo que se traduce en la generación de perspectivas de largo plazo en la sociedad, lo que incide en que las personas se dediquen a hacer lo que hacen bien” (Abhijit Banerjee y Esther Duflo (2015)).

derivada de bajos salarios y precarización laboral, la que impulsó el crecimiento de las exportaciones. Los objetivos de industrialización fueron desplazados por los de una economía orientada a las exportaciones, lo que, según Fajnzylber, debía conducir a *“altos niveles de competitividad internacional”, por lo que era necesario mejorar la capacidad de la estructura productiva para ingresar al mercado internacional, satisfacer sostenidamente su demanda, y al mismo tiempo lograr la expansión del crecimiento nacional, mientras crecía el nivel de vida de la población”* (Fajnzylber, 1988, pág. 11).

Contrariamente a estas expectativas, solo un reducido grupo de grandes establecimientos industriales logró ser competitivo en el sector externo, lo que provocó una mayor concentración de recursos en estas empresas. Este fenómeno no generó las derramas económicas esperadas, no se crearon nuevos y mejores encadenamientos productivos ni empleos de calidad, lo que ha limitado los beneficios del modelo exportador en el conjunto de la economía y ha reproducido las desigualdades estructurales.

La hipótesis de este capítulo plantea que, ante la falta de encadenamientos productivos y la insuficiente generación de empleo por parte de las empresas de mayor tamaño, las microindustrias proliferaron. Sin embargo, cuanto más pequeñas eran estas empresas, más se alejaban de los objetivos de integrarse al mercado internacional y beneficiarse de él. Predominantemente orientadas al mercado interno, con el tiempo, han visto reducidas sus posibilidades de consolidarse y crecer, enfrentándose a condiciones cada vez más adversas.

El objetivo es identificar y caracterizar a las microindustrias, y demostrar que su evolución ha seguido el patrón planteado en la hipótesis. Para describir cómo son y cómo han evolucionado las microindustrias (o micro establecimientos industriales) se utiliza información de los Censos Económicos, del sector industrial, recopilada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) entre 2003 y 2018.¹⁰³ El

¹⁰³ Los censos económicos se realizaron en los años 2003, 2008, 2013 y 2018, y se publicaron al siguiente año de su realización. Actualmente esta información se encuentra concentrada en el Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), desarrollado por el INEGI. La información de los censos se puede estratificar por

análisis se centrará en variables como el número de establecimientos, población ocupada, producción bruta, valor agregado, inversión y remuneraciones.

Este análisis permitirá evidenciar que las microindustrias no son más que una forma de autoempleo que perpetúa condiciones de baja productividad y bajo valor agregado. A menudo estos establecimientos se asemejan a talleres artesanales, o unidades económicas familiares, cuya capacidad para contribuir significativamente al crecimiento económico está severamente limitada. La falta de recursos, tecnología y oportunidades de vinculación con cadenas de valor nacionales e internacionales refuerza su precariedad, reproduciendo un círculo de subsistencia económica sin posibilidades reales de crecimiento y competitividad.

I. Conceptos y categorías para el análisis

Las microindustrias manufactureras, tienen características particulares debido a su tamaño, y al tipo de actividades que realizan. Generalmente pertenecen a industrias maduras, tradicionales, con baja capacidad de inversión y producción. Su planta productiva, de tamaño reducido, les permite operar en locales muy pequeños o incluso en espacios dentro del hogar, utilizando herramientas y equipos, que en muchos casos, son rudimentarios, de segunda mano o tecnología obsoleta diseñada originalmente para uso doméstico.

Estos establecimientos suelen contar con muy poco personal, en promedio dos personas, cuya capacitación no está especializada en funciones específicas dentro de la empresa. En algunos casos, incluso trabajan sin recibir remuneración, especialmente cuando se trata de miembros de la familia.

Los procesos operativos y administrativos se realizan de manera improvisada, sin una planeación adecuada para la toma de decisiones. Con frecuencia estas microindustrias operan con información incompleta sobre su sector y la actividad económica en general. Además tienen poca capacidad de negociación con proveedores, y los precios de venta a sus clientes suelen estar determinados por

tamaño de empresa, según los criterios de personal ocupado establecidos por el Diario Oficial de la Federación en 2009. Para ver como se encuentra clasificada la información se recomienda consultar (SAIC, 2022).

sus los costos de producción, que con frecuencia, son más altos que los de pequeñas o medianas empresas que elaboran productos similares.

- *La microindustria y el conjunto económico*

La microindustria ha sido reconocida por su peso numérico, representando un segmento significativo dentro del sector industrial en comparación con los establecimientos de mayor tamaño. Sin embargo, en la práctica su importancia no ha sido prioritaria en los planes de desarrollo económico, como se ha analizado en los capítulos anteriores. Esto se debe a que su contribución a indicadores clave, como la producción total, la productividad y la innovación tecnológica de alto nivel, es limitada. Además, su participación en el comercio internacional es prácticamente inexistente.

No obstante, de manera agregada, la microindustria tiene un impacto significativo en el crecimiento económico, ya que, representa la gran mayoría de los establecimientos del sector industrial. Por ello, la manera en que estos negocios operan y se reproducen influye directamente en la dinámica económica y en el patrón de desarrollo industrial del país.

Como se mencionó en la introducción, en México se ha utilizado tradicionalmente el número de trabajadores ocupados (personal ocupado) y las ventas como criterios para determinar el tamaño de una empresa, clasificación conocida como estratificación empresarial. Actualmente los parámetros oficiales para definir el tamaño de una empresa son los siguientes: ¹⁰⁴

¹⁰⁴ El 30 de junio de 2009 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la estratificación oficial de las micro, pequeñas y medianas empresas. Una microempresa o microindustria es aquella unidad económica que se dedica a la transformación de materias primas en bienes de consumo o intermedios, que tiene entre 0 y 10 empleados y ventas menores a 4 millones de pesos anuales. Para compararla con las unidades económicas de mayor tamaño consideraremos los demás criterios de clasificación indicados en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1. Clasificación de las empresas por tamaño

Sector	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA	
	Personal	Ventas anuales (mdp)	Personal	Ventas anuales (mdp)	Personal	Ventas anuales (mdp)
Industria	0 a 10	Hasta \$4	11 a 50	De \$4.01 a \$100	51 a 250	De \$101.1 a \$250
Comercio	0 a 10	Hasta \$4	11 a 30	De \$4.01 a \$100	31 a 100	De \$101.1 a \$250
Servicios	0 a 10	Hasta \$4	11 a 50	De \$4.01 a \$100	51 a 100	De \$101.1 a \$250

También se sugiere un tope máximo combinado el cual se calcula de la siguiente forma:

Topo máximo combinado= (trabajadores) x 10 + (ventas anuales) x 90, para conocer este parámetro, se sugiere consultar (Secretaría de economía, 2009)

(mdp) millones de pesos

La gran industria es aquella que tiene de 251 empleados o más y ventas de 251 millones de pesos o más.

Fuente: Elaboración propia con información de (Secretaría de Economía, 2009)

- *Sector industrial*

En México, el sector industrial, según los criterios establecidos por el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), incluye las actividades de transformación comprendidas en los sectores 31 a 33. Este sector se subdivide en 21 subsectores, 86 ramas, 179 subramas y 231 clases de actividad.¹⁰⁵

Para el presente análisis, se utiliza información correspondiente a los 21 subsectores de la industria manufacturera a nivel nacional, así como las 86 ramas y 179 subramas (en algunos casos el análisis se pudo realizar hasta la clase de actividad), con el objetivo de ofrecer un panorama detallado y representativo del comportamiento de la microindustria en el sector industrial.

- *Metodología usada para el análisis*

Las variables consideradas para este análisis incluyen: el número de unidades económicas, personal ocupado, producción bruta total, valor agregado, formación bruta de capital fijo y remuneraciones. Estas variables están estrechamente vinculadas a resultados como el crecimiento económico, la productividad y la competitividad de la estructura productiva, los cuales, desde nuestra perspectiva,

¹⁰⁵ “En el Censo Económico de 2003-4 por primera vez se aplicó directamente el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), adoptado por Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México, proporcionó el marco necesario para una nueva actualización de la EIMA en la que se incrementa el número de clases a 231 a partir de 2005 y además se adopta el SCIAN como clasificador de las actividades estudiadas por la encuesta” Información INEGI sobre SCIAN y EIMA (Encuesta sobre la Industria Manufacturera Ampliada).

determinan el bienestar de la población. Por ello, se emplearán para construir indicadores que permitan comprobar nuestra hipótesis.

Para analizar el comportamiento de los datos censales y realizar comparaciones, se han utilizado números índices, tomando como año base 1994, periodo en el que se considera que el modelo neoliberal se consolidó, tras la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC). Además, se ha tomado como referencia un análisis previo sobre la gran industria realizado por (Maya Ambia, 1992) para calcular indicadores de forma análoga.

Para comprender y analizar el comportamiento de las microindustrias en relación con los del sector industrial en su conjunto, los indicadores propuestos para la microindustria son los siguientes:¹⁰⁶

- **Intensidad de capital relativa de los establecimientos.** *Es el cociente que resulta de dividir la intensidad de capital de los micro establecimientos entre la intensidad promedio para todo el sector; siendo la intensidad de capital la **relación activos fijos brutos por persona ocupada**.*
- **Productividad relativa de los establecimientos** *Es el cociente que resulta de dividir la productividad de los oferentes del estrato entre la **productividad promedio del sector**; siendo la productividad igual a la **producción bruta total por persona ocupada**.*
- **Tasa de explotación relativa.** *Es el resultado de dividir la tasa de explotación de dicho estrato entre la tasa media de explotación del sector; siendo la tasa de explotación la **diferencia del valor agregado menos las remuneraciones entre las remuneraciones**.*
- **Composición orgánica del capital relativa** *calculada de manera análoga a la anterior; siendo la composición orgánica **el cociente que resulta de dividir activos fijos brutos entre remuneraciones**.*
- **Tasa de ganancia relativa.** *Es el cociente que resulta de dividir la tasa de explotación relativa entre la composición orgánica del capital relativa de los establecimientos. Y su comparación con el promedio del sector.*

¹⁰⁶ Véase (Maya Ambia, 1992, pág. 158)

Algunas de las tablas y gráficos presentan información desde 1994, mientras que otros inician a partir de 2003. Esto se debe a que no existe información disponible para años previos que sea directamente comparable con la clasificación establecida por el SCIAN. La falta de continuidad en la metodología de clasificación impone estas limitaciones, pero el análisis se realiza con los datos más consistentes y representativos disponibles para garantizar la validez de las comparaciones.

II. Análisis de datos censales

Entre 1993 y 2018, el sector de industrias manufactureras estuvo compuesto, en promedio, por 92.5% de microindustrias, 5.2% de pequeñas industrias y solo un 1.6% de medianas y un 0.8% de grandes industrias (véase cuadro 4.2). A pesar de su predominancia numérica, las microindustrias mostraron una baja contribución a al desempeño económico del sector: en promedio, generaron únicamente el 2.14% de la formación bruta de capital fijo, emplearon al 20.55% del personal ocupado, aportaron el 3.98% de la producción bruta total y generaron solo el 4.65% del valor agregado.

Cuadro 4.2. Participación promedio de los estratos industriales en el desempeño del sector industrial (1994 a 2018).

<i>Estrato</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Producción bruta total</i>	<i>Valor agregado</i>	<i>FBCF</i>	<i>Remuneraciones</i>
Micro	92.45%	20.55%	3.98%	4.65%	2.14%	4.09%
Pequeña	5.17%	11.42%	6.44%	6.67%	3.95%	6.35%
Mediana	1.58%	16.58%	16.00%	16.12%	16.01%	17.24%
Grande	0.81%	51.45%	73.57%	72.56%	77.90%	72.32%

Por el contrario, el conjunto de medianas y grandes industrias concentró la mayor parte de los recursos y la actividad productiva. Estos estratos industriales representaron el 94% de la formación bruta de capital fijo (77.90% las grandes y 16.01% a las medianas), generaron el 89.6% de la producción bruta total (73.57% en grandes y 16% en medianas) y pagaron el 89.6% de las remuneraciones (72,32

las grandes y 17. 24 las medianas) y emplearon al 68% del personal ocupado (51.45% en grandes y 16.58% en medianas), y como lo muestra la tabla 4.2.

Estos datos reflejan una estructura industrial con una base amplia de microindustrias, pero con niveles muy bajos de productividad. Aunque estas representan la mayoría de los establecimientos, su contribución a la producción bruta total y al valor agregado es mínima.

Concentración productiva y empleo en la microindustria

La predominancia de las microindustrias es una característica típica de estructuras productivas heterogéneas con bajos niveles de innovación, lo que limita su capacidad para generar rentas tecnológicas. Esto se debe a que sus requerimientos de capital y fuerza de trabajo poco calificada son más accesibles en comparación con los que exigen las pequeñas, medianas o grandes industrias. Este factor ha contribuido a su rápido crecimiento, ya que entre 1994 y 2018 el número de microindustrias aumentó un 123% (cf. cuadro A.4.1).

Este incremento en el número de unidades ha sido relevante para el empleo en el sector industrial, ya que la microindustria ha ocupado el segundo lugar en participación del personal ocupado, solo después de la gran industria, con una presencia que ha oscilado alrededor del 20%. En 2008, el personal ocupado de la microindustria creció 58%, en 2013 54% y en 2018 84% con respecto a 1994.

Sin embargo, resulta paradójico que, a pesar de su alta participación en el empleo los datos demuestran que el crecimiento del número de establecimientos no ha ido acompañado de un aumento proporcional en el empleo. El análisis de las variaciones tanto del número de establecimientos como de personal ocupado (cf. cuadro A4.1 y A4.2), revela que se crearon más microindustrias que empleos. Esto sugiere que, aunque estas unidades han tenido un impacto en el empleo, su potencial para crear más puestos de trabajo ha sido desaprovechado.

- *Reducción del tamaño promedio y tendencia a la unipersonalidad.*

Como consecuencia de este crecimiento desarticulado, el tamaño medio de las microindustrias en términos de personal ocupado se ha reducido, situándose muy

por debajo de los demás estratos industriales. Entre 1994 y 2018, el tamaño medio de las microindustrias disminuyó de 3 a 2 personas por establecimiento (cf. cuadro A.4.3). Esto indica que las microindustrias han tendido a volverse unipersonales, es decir, no generan nuevos empleos, sino que la mayoría funcionan como unidades de autoempleo.

Para que estas unidades productivas pudieran fortalecerse y reproducirse de manera sostenible, su crecimiento debería reflejarse no solo en el número de establecimientos, sino también en mayores niveles de empleo. Idealmente, un desarrollo adecuado de la microindustria implicaría que el tamaño medio de estas empresas fuera cercano o igual a 10 personas por establecimiento, límite que caracteriza a este estrato según la Secretaría de Economía (véase cuadro 4.1).

En contraste la gran industria fue el único estrato que generó más empleos que unidades económicas, aumentando su tamaño promedio y consolidándose como el estrato con mayor capacidad de absorción de fuerza de trabajo dentro del sector industrial. Sin embargo, aunque las variaciones en términos de personal ocupado son significativas en estas empresas, no guardan una relación proporcional con la expansión que han experimentado en términos de producción, como veremos más adelante. Esto evidencia que las políticas económicas impulsadas, que concentraron las exportaciones y los flujos de capital extranjero en las grandes industrias, no se tradujeron en la creación sustancial de empleo.

- *Concentración de actividades y sus implicaciones en la estructura productiva*

La expansión del número de microindustrias tampoco ha generado una distribución más equitativa de las actividades industriales por dos factores principales:

1. Alta concentración en sectores de baja productividad.

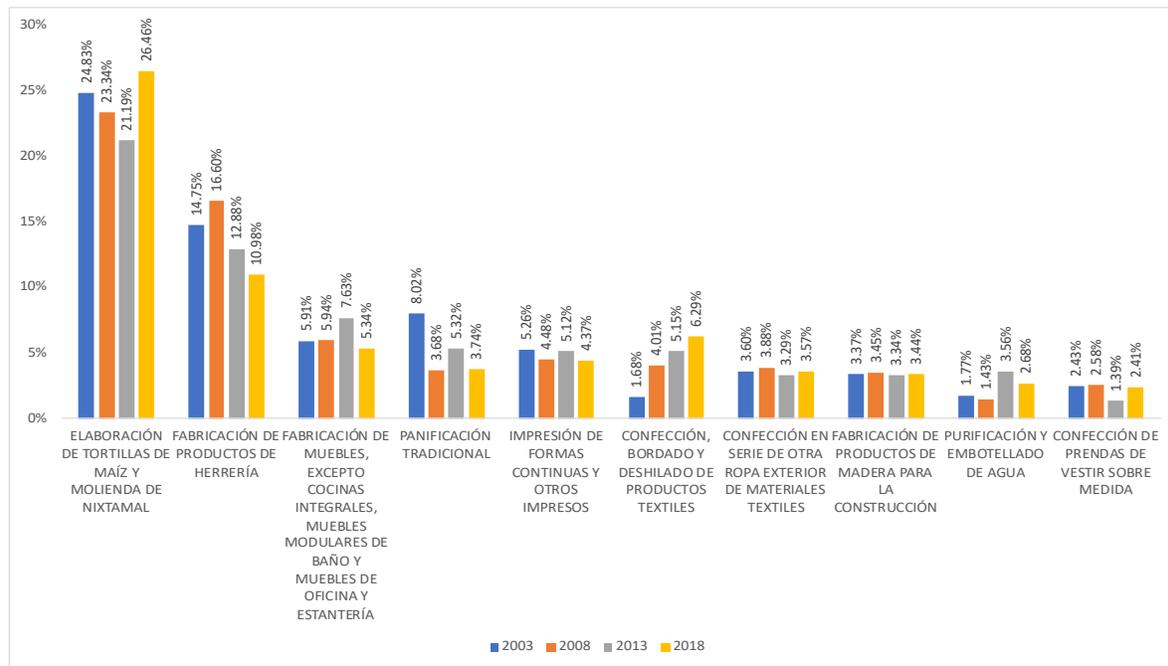
La mayoría de las microindustrias operan en industrias maduras y tradicionales, caracterizadas por bajo valor agregado y limitada capacidad de innovación.

2. Ausencia en subsectores de mayor productividad.

No hay microindustrias operando en sectores que requieran tecnología avanzada, alto conocimiento técnico o escalabilidad.

Además, los datos censales indican que estas empresas se concentran en un número muy limitado de actividades. Según la gráfica 4.1, la gran mayoría de las microindustrias se agrupan en solo 10 de las 231 clases de actividades industriales identificadas, lo que refuerza la idea de que su crecimiento no ha generado una diversificación productiva significativa, sino que ha acentuado la concentración en sectores de menor dinamismo y rentabilidad.

Gráfica 4.1. Actividades económicas en donde se concentran los micro establecimientos industriales de 2003 a 2018. (% de participación).



Fuente: Elaboración propia con datos de SAIC, INEGI

Esta falta de diversificación se hace aún más evidente al analizar la concentración de las microindustrias en términos específicos. En 2018, el 71.76% de estas empresas se concentraban en solo 10 actividades, lo que confirma la limitada expansión de este estrato hacia sectores de mayor dinamismo y valor agregado. Dentro de este grupo, el 28% de las microindustrias estaban dedicadas a la elaboración de tortillas, seguidas por el 11.51% enfocadas a la fabricación de

productos de herrería y el 6.64% en la confección, bordado y deshilado de productos textiles (véase cuadro 4.3).

Cuadro 4.3. Actividades en las que se concentraron las microindustrias en 2018

UNIDADES ECONÓMICAS	Unidades económicas 2018	% Part
ELABORACIÓN DE TORTILLAS DE MAÍZ Y MOLIENDA DE NIXTAMAL	80,556	27.93%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE HERRERÍA	33,192	11.51%
FABRICACIÓN DE MUEBLES, EXCEPTO COCINAS INTEGRALES, MUEBLES MODULARES DE BAÑO Y MUEBLES DE OFICINA Y ESTANTERÍA	15,559	5.39%
PANIFICACIÓN TRADICIONAL	11,036	3.83%
CONFECCIÓN, BORDADO Y DESHILADO DE PRODUCTOS TEXTILES	19,141	6.64%
IMPRESIÓN DE FORMAS CONTINUAS Y OTROS IMPRESOS	12,440	4.31%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA PARA LA CONSTRUCCIÓN	10,430	3.62%
CONFECCIÓN EN SERIE DE OTRA ROPA EXTERIOR DE MATERIALES TEXTILES	9,302	3.22%
PURIFICACIÓN Y EMBOTELLADO DE AGUA	7,998	2.77%
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR SOBRE MEDIDA	7,330	2.54%
Total	206,984	71.76%

Fuente: (SAIC, INEGI)

Este elevado nivel de concentración responde a que estas actividades tienen bajos requerimientos de capital y tecnología, lo que facilita su establecimiento. Sin embargo, la dependencia de las microindustrias en unos pocos tipos de actividades cuasi artesanales ha generado industrias con estructuras organizacionales precarias, con grandes obstáculos para innovar y expandirse hacia áreas de mayor valor agregado. Esto se debe a que estas actividades pertenecen a industrias maduras y tradicionales que enfrentan múltiples desventajas estructurales, entre ellas:

- Capacidad limitada para innovar tanto en el producto como en el proceso productivo.
- Dificultades para incorporar tecnología como ventaja competitiva.
- Bajas barreras de entrada, lo que genera saturación del mercado con numerosos competidores.
- Escaso poder de negociación frente a clientes y proveedores.

- Bajos márgenes de ganancia, resultado de la intensa competencia en mercados sobresaturados.

Estas limitaciones estructurales dificultan la implementación de estrategias de negocio orientadas a la permanencia y expansión, lo que a su vez restringe la capacidad de reinversión en bienes de capital, reflejándose en una baja formación bruta de capital fijo.

- *Impacto en la acumulación de capacidades y conocimiento*

Aunque algunos autores subrayan la escasa o nula calificación de la fuerza laboral en estas actividades, es importante destacar que ciertos oficios como el de herrero, panadero e impresor requieren habilidades específicas. No obstante, actividades como la elaboración de tortillas tienen menores exigencias de especialización. En general, el tipo de actividad y el tamaño reducido de la empresa limitan la acumulación de capacidades técnicas y el aprendizaje empresarial, lo que dificulta su crecimiento.

Además, la alta concentración de microindustrias en pocas actividades restringe la generación de conocimiento e innovación significativas, ya que los procesos productivos tienden a estar estandarizados y con escaso margen de diferenciación. Esta situación se traduce en baja productividad, tanto absoluta (dentro del estrato) como relativa (en comparación con otros estratos empresariales), y en márgenes de ganancia reducidos¹⁰⁷.

Como resultado. Se perpetúa un círculo vicioso que afecta los ingresos de empresarios y trabajadores de este segmento. En este sentido la microindustria garantiza la supervivencia inmediata de quienes la operan, pero no facilita su desarrollo ni consolidación a largo plazo.

- *Heterogeneidad y polarización en la estructura productiva*

¹⁰⁷ Se trata de bienes con una elasticidad ingreso de la demanda estable, cercana a cero o con un incremento muy bajo.

Otro efecto negativo de la predominancia de microindustrias en pocas subramas de industrias maduras es que contribuye a la formación de una estructura productiva altamente heterogénea y polarizada. La mayor parte de la producción y la innovación quedan concentradas en grandes empresas, que tienden a dominar el mercado en condiciones de monopolio u oligopolio.

En este contexto, las grandes empresas -particularmente en un contexto de economía abierta- han aprovechado mejor las ventajas comparativas y los programas de apoyo gubernamentales diseñados para fomentar la innovación y al crecimiento. Muchas de estas empresas, frecuentemente filiales de corporaciones transnacionales, lograron captar recursos de manera eficiente, consolidándose en amplios segmentos del mercado y fortaleciendo su capacidad de reproducción y expansión.

Este fenómeno ha implicado ceder a un número reducido de grandes establecimientos, muchas veces de origen extranjero, no solo las oportunidades de negocio, sino también la generación de conocimiento e innovación. La falta de una política efectiva de fomento a la industrialización ha agravado esta situación, ya que no ha coordinado esfuerzos entre distintos actores productivos.

Al dejar el desarrollo industrial en manos del mercado, el modelo económico ha favorecido una mayor concentración y centralización del capital, limitando las oportunidades de crecimiento y consolidación de las microindustrias y afectando desarrollo integral del sector industrial.

Producción bruta total y valor agregado

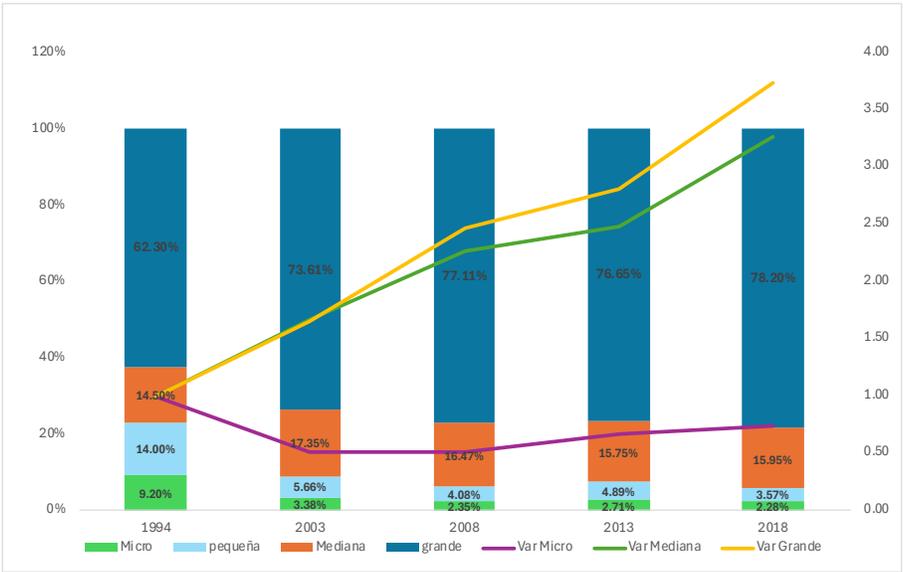
Los datos censales muestran que la producción bruta total y el valor agregado están altamente concentrados en los grandes y medianos establecimientos industriales, mientras que los estratos de menor tamaño han experimentado un estancamiento y contracción. Desde 1994, el crecimiento de estos indicadores ha sido impulsado principalmente por las medianas y grandes industrias, dejando atrás a las micro y pequeñas industrias cuyos niveles de producción han disminuido drásticamente en términos absolutos y relativos.

A lo largo del periodo neoliberal, el desequilibrio entre los estratos industriales se ha profundizado. En particular, la producción de las microindustrias ha sufrido una contracción severa. En 2003, su producción se redujo a la mitad, alcanzando 0.57 millones de pesos, comparado con los 1.37 millones de pesos registrados en 1994. Para 2018, esta cifra cayó aún más, situándose en apenas 0.45 millones de pesos, es decir un tercio de lo producido en 1994 (cf. cuadro A.4.4.1).

Este deterioro ha impactado directamente en la participación de la microindustria dentro de la producción industrial nacional, la cual pasó de representar el 9.2% en 1994 a solo el 2.3% en 2018 (ver gráfica 4.2). Esto sugiere que, aunque el número de microindustrias ha aumentado, su capacidad productiva se ha reducido, reflejando su creciente fragilidad dentro de la estructura industrial.

Además, el desempeño por trabajador confirma esta tendencia. En 1994 cada trabajador de la microindustria generaba en promedio 0.49 millones de pesos anuales, pero para 2008 esa cifra se redujo a 0.16 millones y en 2018 apenas alcanzó los 0.19 millones de pesos (cuadro A.4.4.2.). Esto indica que la productividad relativa de la microindustria también había disminuido de manera significativa, lo que refuerza la idea de su estancamiento.

Gráfica 4.2. Participación de los estratos industriales en la producción bruta total del sector industrial y su variación, de 1994 a 2018



Fuente: SAIC, INEGI

- *Expansión de las grandes empresas y exclusión de la microindustria*

En contraste, las empresas de mayor tamaño han expandido su producción y desarrollado ventajas competitivas que han ampliado la brecha con los establecimientos de mayor tamaño (véase gráfica 4.2). Este proceso ha perpetuado un círculo virtuoso de crecimiento en la gran industria, donde la expansión en la producción les permite acceder a más y mejores recursos, reforzando su posición en el mercado.

Sin embargo, este crecimiento no ha generado suficiente empleo para absorber la fuerza laboral que se incorpora al mercado cada año. Además, la ruptura de los eslabonamientos productivos ha dejado a las microindustrias aislada de las dinámicas de integración con los estratos superiores, limitando su acceso a mercados más rentables.

Los resultados censales confirman esta desigual evolución. Entre 1994 y 2018, la producción de la mediana industria creció un 327%, pasando de 527 mil millones de pesos en 1994 a 1,722 mil millones de pesos, mientras que la gran industria incrementó su producción en un 373%, al pasar de una producción de 2,263 mil millones de pesos en 1994 a 8,447 mil millones de pesos (véase cuadro A4.4).

Por el contrario, la producción de la micro y pequeña industria tuvo un crecimiento marginal. Entre 2003 y 2018 la producción de la microindustria creció apenas un 43.1% de 171 a 245 mil millones de pesos, mientras que la pequeña industria solo creció un 34.2%, pasando de 287 a 386 mil millones de pesos. En ambos casos, sus niveles de producción en 2018 fueron inferiores a los de 1994; cuando la microindustria producía 334 mil millones de pesos y la pequeña 509 mil millones de pesos (véase cuadro A4.4).

Estos datos reflejan una estructura productiva cada vez más polarizada, donde la micro y pequeña industria no han logrado integrarse al dinamismo del sector industrial en su conjunto, quedando rezagadas frente a la expansión acelerada de los estratos superiores.

- *Estancamiento del valor agregado*

En cuanto al valor agregado (VA), los datos censales presentan una paradoja. En la microindustria, la proporción del VA con respecto a la producción ha aumentado (véase cuadro 4.6). Sin embargo, esto no necesariamente implica una mejora en su desempeño productivo. Existen dos posibles explicaciones:

1. Reducción en el uso de insumos y en la inversión fija, lo que podría reflejar una pérdida de medios técnicos en los procesos productivos o una menor calidad y diversidad de los productos manufacturados.
2. Disminución en el valor total de la producción de la microindustria, lo que genera un incremento relativo en la proporción de valor agregado, sin que esto represente una mejora real en su productividad.
3. Captura de valor agregado proveniente de la mano de obra, lo que refleja el esfuerzo directo de los trabajadores, quienes suelen ser propietarios o familiares no remunerados.

Cuadro 4.4

PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL (MILLONES DE PESOS)					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	\$334,192	\$171,701	\$170,466	\$224,820	\$245,751
Pequeña	\$508,553	\$287,696	\$295,616	\$405,982	\$386,084
Mediana	\$526,715	\$881,401	\$1,194,731	\$1,306,321	\$1,722,493
Grande	\$2,263,060	\$3,739,658	\$5,593,489	\$6,358,794	\$8,446,666
PROMEDIO	\$908,130	\$1,270,114	\$1,813,575	\$2,073,979	\$2,700,249

Cuadro 4.5

VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO (MILLONES DE PESOS)					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	\$118,589	\$67,318	\$62,695	\$88,916	\$103,419
Pequeña	\$180,461	\$95,633	\$94,597	\$115,651	\$135,678
Mediana	\$186,906	\$300,876	\$386,497	\$312,264	\$543,631
Grande	\$803,053	\$1,313,004	\$1,661,500	\$1,618,224	\$2,411,071
Total	\$1,289,009	\$1,776,832	\$2,205,288	\$2,135,054	\$3,193,797

Cuadro 4.6

VALOR AGREGADO COMO % DE LA PRODUCCIÓN BRUTA					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	35.49%	39.21%	36.78%	39.55%	42.08%
Pequeña	35.49%	33.24%	32.00%	28.49%	35.14%
Mediana	35.49%	34.14%	32.35%	23.90%	31.56%

Grande	35.49%	35.11%	29.70%	25.45%	28.54%
<i>Total</i>	35.49%	34.97%	30.40%	25.74%	29.57%

Cuadro 4.7 *Proporción de la microindustria con relación a la grande: PBT Y VA*

	1994	2003	2008	2013	2018
PBT micro/PBT grande	0.15	0.05	0.03	0.04	0.03
VA micro/VA grande	0.15	0.05	0.04	0.05	0.04

Por el contrario, en los estratos superiores la tendencia es la opuesta. A pesar del crecimiento de más del 300% en la producción bruta de la mediana y la gran industria entre 1994 y 2018 (cf. cuadro 4.4), su proporción de valor agregado con respecto a la producción ha disminuido (véase cuadro 4.6). Esto sugiere que, aunque su producción ha crecido significativamente, el valor agregado no ha seguido el mismo ritmo debido a:

- Mayor uso de insumos y bienes intermedios importados lo que reduce la generación de valor dentro del país.
- Automatización de procesos productivos que disminuye la participación de la mano de obra en la producción.

Es evidente que el aumento en el número de microindustrias no estuvo acompañado por una expansión de la producción ni de su valor agregado por establecimiento. Por el contrario, estos establecimientos han experimentado una contracción en su capacidad productiva en lo que va del siglo XXI, reflejando un grave deterioro de su desempeño económico.

Formación bruta de capital fijo.

La inversión es un elemento crucial para la permanencia y el desarrollo de las empresas, ya que determina sus capacidades productivas, competitividad y sostenibilidad. En el caso de la microindustria, la baja inversión ha sido uno de los

principales obstáculos para su crecimiento, lo que ha limitado su desarrollo y su integración con los demás estratos industriales.

Esta situación queda reflejada en su escasa participación en la formación bruta de capital fijo (FBCF), la cual que no ha superado el 3% del total del sector y, además, ha mostrado una tendencia decreciente. Su aporte a la FBKF se redujo a la mitad pasando del 3% en 2003 al 1.5% en 2018 (cf. cuadro A4.8).

La baja inversión en la microindustria ha limitado su acceso a tecnología, innovación y expansión, mientras que las empresas de mayor tamaño han incrementado su capacidad de inversión. Esta diferencia ha generado una brecha cada vez mayor en términos de competitividad y productividad dentro del sector industrial.

Mientras que las grandes industrias cuentan con dotaciones de inversión significativamente superiores, lo que les permite adquirir tecnología de punta, maquinaria avanzada y personal especializado, las microindustrias operan con herramientas básicas y de segunda mano, con un personal generalmente no especializado y con escasos recursos para mejorar su infraestructura productiva.

Este diferencial en la inversión se ha profundizado con el tiempo. En 2003, la FBCF promedio de la microindustria era 24 veces menor que la de la gran industria. Durante la crisis de 2008 esta diferencia se amplió 48 veces, y en 2018 la brecha alcanzó 56 veces (cf. cuadro A4.9). Esto refleja que, mientras la gran industria ha fortalecido su capacidad de inversión, la microindustria ha seguido una trayectoria de contracción, quedando cada vez más rezagada.¹⁰⁸

La gráfica 4.3 ilustra esta divergencia, mostrando cómo las dinámicas de inversión de la microindustria y la gran industria han tomado caminos opuestos. Mientras la gran industria ha incrementado su FBCF, reinvertiendo parte de sus ganancias y expandiendo su capacidad productiva, la microindustria ha reducido su inversión, lo

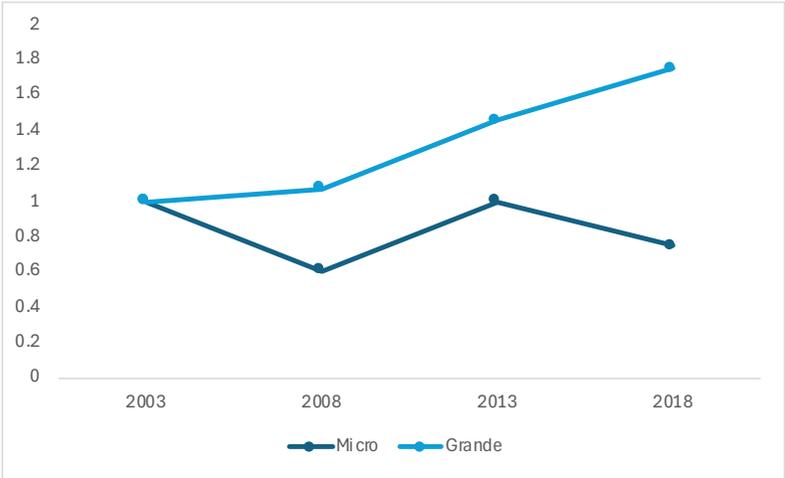
¹⁰⁸ La comparación de los estratos de menor tamaño con la gran industria se obtuvo dividiendo los resultados de formación bruta de capital de ésta última con cada uno de los subsecuentes estratos.

que sugiere que sus utilidades no alcanzan para la reinversión y que su escala de operación ha disminuido.

Como resultado, la intensidad de capital, es decir, el capital disponible por trabajador ha sido inferior en las microindustrias, cuyas cifras han estado consistentemente por debajo de la media del sector. Entre 1994 y 2018, la intensidad de capital de la microindustria disminuyó de 5,162 a 2,239 pesos por trabajador, lo que representa una reducción de más del 56% en su capacidad de inversión por empleado (cf. cuadro A4.10)

En contraste, la gran industria registró una ligera expansión en su intensidad de capital, pasando de 43,170 por trabajador en 2003 a un máximo de 50,000 pesos en 2013, antes de estabilizarse en 43,000 pesos en 2018. Esta separación creciente entre ambos estratos ha profundizado la heterogeneidad estructural del sector industrial y ha limitado drásticamente las posibilidades de la microindustria para consolidarse y expandirse.

Gráfica 4.3. Variación de la formación bruta de capital fijo de la micro y gran industria de 2003 a 2018



Fuente: SAIC, INEGI

Tener menos capital por trabajador no solo indica una contracción en la inversión de las microindustrias, sino que, también afecta directamente su capacidad para participar en la producción y generar valor agregado. Como ya se ha señalado, esto

dificulta su integración con los demás estratos industriales y los hace sustancialmente distintos.

Durante el periodo 2003-2018, la microindustria dispuso en promedio de apenas 3,360 pesos por persona ocupada, mientras que la pequeña industria invirtió 13,078 pesos, la mediana alcanzó casi 30,000 (29,494) y la gran industria destinó a 45,466 por trabajador. Estas marcadas diferencias de inversión por empleado reflejan la heterogeneidad estructural del sector industrial (cf. A4.10).

Las condiciones precarias en las que operan las microindustrias han tenido efectos directos en su producción, productividad y calidad de los productos que fabrican. Mientras que las grandes empresas han fortalecido su acceso al capital, la tecnología y a los mercados internacionales, las microindustrias han quedado atrapadas en una dinámica de baja inversión, escasa innovación y una dependencia de mercados locales con baja rentabilidad.

Remuneraciones

Desde la década de 1990, la política económica en México se centró en fomentar las exportaciones y a atraer inversión extranjera, abandonando la política industrial. Este cambio estuvo acompañado de reformas laborales que flexibilizaron la contratación, facilitando el paso de contratos colectivos a individuales, muchos bajo esquemas de outsourcing, lo que resultó en salarios sin prestaciones sociales y una disminución progresiva de las remuneraciones reales.

A pesar de que la reforma laboral formal se implementó entre 2013 y 2017, las condiciones laborales ya habían sido transformadas desde mucho antes, debido al incremento del desempleo y la creciente disponibilidad de mano de obra. Estas circunstancias facilitaron la flexibilización de las formas de contratación y la expansión de la informalidad laboral.

Esta precarización laboral ha tenido efectos profundos en todos los estratos industriales, pero ha sido particularmente severa en la microindustria, donde los trabajadores suelen carecer de contratos formales, acceso a seguridad social, horarios regulados y otras prestaciones. Como resultado, la flexibilidad en la

contratación se ha traducido en vulnerabilidad y bajos ingresos para los trabajadores, exacerbando la polarización en la distribución del ingreso.

La tendencia decreciente en las remuneraciones es evidente al analizar la evolución del salario en el sector industrial. En 2003, la remuneración mensual promedio en la industria era de 14,415 pesos, para 2018 se había reducido a 12,253 pesos, lo que representa una contracción del 15% en términos reales.

El impacto fu aún más severo en la microindustria, donde las remuneraciones sufrieron una caída del 17% pasando de 2,339 pesos mensuales por trabajador en 2003 a 1,811 en 2008 y 1,934 en 2018. Esto sitúa a la microindustria como el estrato con las remuneraciones más bajas, aproximadamente cuatro veces menores que el promedio del sector industrial, que en 2018 era de 7,604 pesos mensuales por trabajador (cf. cuadro A.4.11).

La desigualdad salarial es aún más evidente cuando se compara con los ingresos de otros estratos. En 2018, el salario mínimo mensual era de 2,690 pesos, pero los trabajadores de la microindustria ganaban solo 1,934 pesos mensuales, una cifra inferior al mínimo legal. En contraste, los empleados de la gran industria percibían 12,253 pesos mensuales, lo que evidencia las profundas desigualdades salariales dentro del sector industrial.

La estructura de la microindustria, caracterizada por su reducido tamaño y su naturaleza cuasi familiar limita su capacidad para ofrecer mejores salarios. Con un promedio de solo dos personas por establecimiento, estos negocios tienden a contratar trabajadores poco especializados, lo que en parte justifica los bajos salarios. Sin embargo, la principal razón detrás de la precarización salarial en la microindustria es el incumplimiento sistemático de los estándares laborales, como la omisión del contrato formal y el impago de prestaciones de ley, lo que genera salarios por debajo del mínimo legal, y empleo informal.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Tomamos la definición de INEGI del trabajo informal, como aquel que no cumple con los requisitos establecidos por la legislación laboral (contrato, prestaciones laborales, entre otras).

Además, el deterioro progresivo de las condiciones laborales ha llevado a una tendencia hacia la unipersonalidad de los establecimientos, donde muchos de estos negocios son operados exclusivamente por sus propietarios sin empleados adicionales. Este fenómeno no solo refleja la precarización del empleo en este estrato, sino que también acerca a la microindustria al sector informal, limitando su capacidad de contribuir al bienestar de sus trabajadores.

Las consecuencias de la caída de las remuneraciones han sido significativas para la economía en su conjunto, Como se observa en el cuadro A.4.11, las remuneraciones han disminuido en todos los estratos industriales, aunque la mediana y gran industria han continuado pagando salarios superiores al promedio del sector.

Sin embargo, la tendencia decreciente de las remuneraciones ha sido constante en todo el sector industria, afectando tanto a los trabajadores como al desempeño económico en general. En términos proporcionales, las remuneraciones como porcentaje del valor agregado total también han disminuido.

Un indicador clave de esta dinámica es la tasa de explotación que pasó de 2.15 en 2003 a 2.53 en 2018. Esto refleja un aumento en la cantidad de valor sustraído de la mano de obra no remunerada. Aunque este fenómeno ha sido particularmente grave en la microindustria los datos muestran que ha ocurrido de manera generalizada en todos los estratos industriales, incluyendo las medianas y grandes industrias.

Como se ha mencionado anteriormente, esta tendencia ha significado que la proporción de las remuneraciones en el PIB disminuya, mientras que la EBOE (Excedente Bruto de Explotación) aumente (véase gráfica. 2.5). En otras palabras, cada vez más riqueza generada en el sector industrial se concentra en el capital, mientras que la participación del trabajo en el ingreso total se reduce,

Composición orgánica del capital, productividad, tasa de explotación y tasa de ganancia

Las relaciones entre el capital constante y la fuerza de trabajo en el sector industrial y particularmente en la microindustria ofrecen un contraste revelador frente a las expectativas generadas por el modelo neoliberal. Este modelo preveía que la apertura al mercado internacional promovería la modernización de las empresas, incrementaría la productividad y dinamizaría el sector industrial. Sin embargo, la realidad ha sido muy distinta a la anticipada.

La composición orgánica del capital (COC),¹¹⁰ como se muestra en el cuadro 4.8, indica que el sector industrial mexicano no se ha vuelto tan intensivo en capital como se esperaba. Por el contrario, continúa dependiendo ampliamente de la mano de obra, incluso en las grandes industrias, donde sería razonable esperar una mayor inversión en tecnología y automatización. Los datos muestran que la relación entre los activos fijos y la fuerza laboral es consistentemente inferior a la unidad y cercana a cero en todos los estratos, lo que confirma que, en términos generales, las empresas mexicanas presentan una proporción significativamente mayor de mano de obra en relación con sus activos fijos.

No obstante, la posición relativa de los estratos muestra que las medianas y grandes industrias son más intensivas en capital que las pequeñas y las microindustrias. En gran medida, esto responde a su tamaño y a su capacidad de inversión. En 2003, la diferencia entre estos estratos era relativamente estrecha, pero a partir de entonces se observa una tendencia clara: la gran industria comenzó a distanciarse significativamente del promedio del sector industrial, ampliando la brecha con las microindustrias. Para 2008, la gran industria ya duplicaba la COC de la microindustria, y esta diferencia continuó ampliándose en los años posteriores: en 2013 y 2018, la brecha prácticamente se triplicó (Ver gráfica 4.4 y cuadro 4.9). Mientras que las medianas y grandes empresas han incrementado la intensidad de su capital con el paso del tiempo, las micro y pequeñas industrias han seguido una

¹¹⁰ En este trabajo la composición orgánica de capital se mide de manera aproximada, tomando de manera indicativa del capital constante: los activos fijos brutos y la fuerza de trabajo: tomamos de manera indicativa las remuneraciones.

trayectoria opuesta, reduciendo su intensidad de capital, y ensanchando aún más la desigualdad estructural en el sector.

Esta dinámica pone en cuestión la efectividad de los programas de apoyo dirigidos a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). Las diferencias estructurales en la composición de capital entre los distintos estratos evidencian que no es posible abordarlos bajo un mismo enfoque, ya que sus necesidades y capacidades son marcadamente distintas. La estructura de capital fijo de la mediana industria es totalmente distinta de la micro y pequeña industria e incluso dentro de estos dos estratos existen diferencias significativas. Esto sugiere la necesidad de diseñar políticas diferenciadas que tomen en cuenta estas particularidades, en lugar de aplicar estrategias homogéneas que no atienden las necesidades reales de cada tipo de empresa.

Cuadro 4.8. Composición orgánica del capital (millones de pesos)

	2003	2008	2013	2018
Micro	0.18	0.10	0.16	0.10
Pequeña	0.21	0.12	0.21	0.10
Mediana	0.20	0.26	0.28	0.23
Grande	0.25	0.26	0.33	0.30
Promedio sector	0.21	0.19	0.24	0.18

Composición orgánica del capital. Con la información censal que tenemos disponible nos acercamos a esta medición dividiendo los activos fijos brutos entre remuneraciones. Sabemos que es solo una medición aproximada (indicativa) pues “no se pueden agregar medios de producción heterogéneos desde el punto de vista físico” (Asarita, 2010). Además, una medición más fina debería hacer el cálculo del capital fijo neto por hora hombre trabajada, así que ésta es sólo una medición aproximada, indicativa de tendencia.

Fuente: Cálculos propios con datos de SAIC, INEGI.

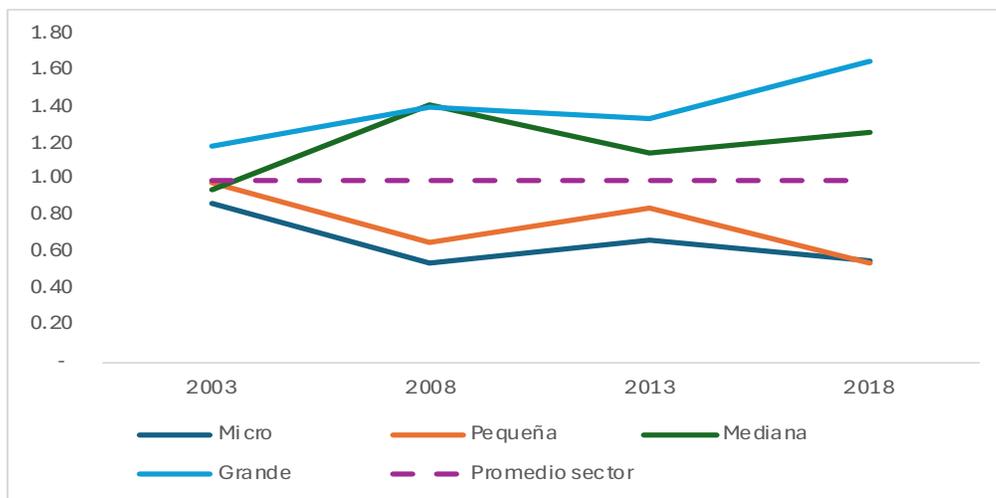
Cuadro 4.9. Composición orgánica del capital, relativa

	2003	2008	2013	2018
Micro	0.87	0.54	0.67	0.55
Pequeña	0.99	0.66	0.84	0.54
Mediana	0.95	1.41	1.15	1.27
Grande	1.19	1.39	1.33	1.64
Promedio sector	1.00	1.00	1.00	1.00

Composición orgánica del capital relativa. Es el cociente que resulta de dividir la composición orgánica del capital del estrato entre la composición orgánica del capital promedio para todo el sector.

Fuente: Cálculos propios con datos de SAIC, INEGI

Gráfica 4.4 Composición orgánica del capital, relativa



Fuente: Elaboración propia con datos de SAIC, INEGI

La productividad relativa¹¹¹ de los establecimientos industriales pone en evidencia cómo la falta de inversión en activos fijos ha afectado particularmente a la microindustria, ubicándola como el segmento menos productivo del sector, seguida de cerca por la pequeña industria (ver gráfica 4.5). Los datos reflejan una preocupante tendencia: la productividad relativa de la microindustria ha disminuido drásticamente con el tiempo. En 1994 representaba el 50% de la productividad promedio del sector, pero en 2018 cayó a tan solo el 16% (ver cuadro 4.10).

En contraste, la mediana y la gran industria han experimentado incrementos en su productividad relativa. Destaca la gran industria, cuya productividad alcanzó su punto máximo en 2008, siendo un 105% superior al promedio del sector. Sin embargo, la productividad en estos grandes establecimientos no proviene sólo de una mayor inversión en activos fijos, como cabría esperar, sino de la utilización más eficiente de la mano de obra.

¹¹¹ La productividad es medida de manera aproximada como la producción bruta del estrato entre la población ocupada en el estrato. La productividad relativa se refiere a la productividad del estrato, entre la productividad media del sector industrial

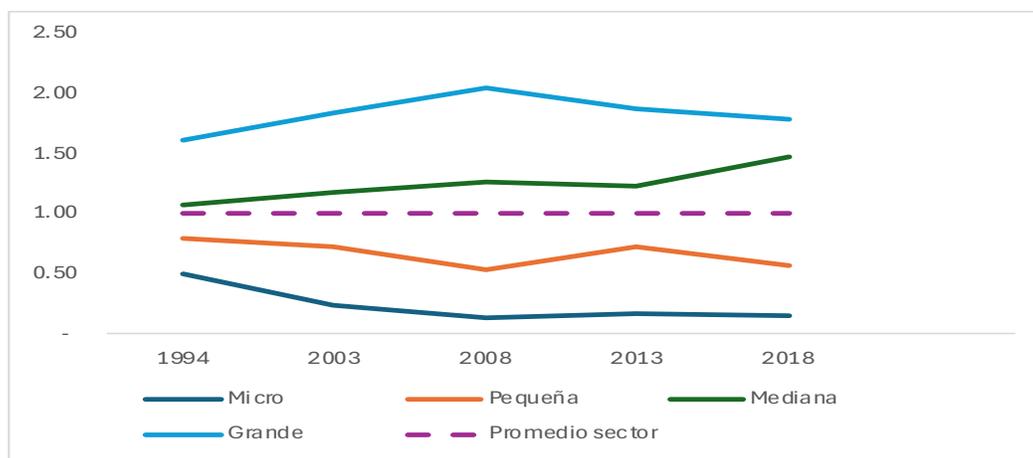
Cuadro 4.10. Productividad relativa de los establecimientos.

	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	0.50	0.24	0.13	0.17	0.16
Pequeña	0.80	0.72	0.54	0.73	0.58
Mediana	1.08	1.18	1.27	1.23	1.48
Grande	1.62	1.85	2.05	1.87	1.79
Promedio sector	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Productividad relativa de los establecimientos Es el cociente que resulta de dividir la productividad de los oferentes del estrato entre la productividad promedio del sector; siendo la productividad igual a la producción bruta total por persona ocupada.

Fuente: Cálculos propios con datos de SAIC, INEGI

Gráfica 4.5. Productividad relativa de los establecimientos



Fuente: Elaboración propia con datos de SAIC, INEGI

Esta dinámica sugiere una paradoja: mientras la gran industria ha logrado expandir su productividad sin una inversión proporcional en tecnología o infraestructura, la microindustria se ha quedado rezagada, atrapada en un círculo de baja inversión y bajos rendimientos. Esta creciente brecha en la productividad pone de manifiesto la necesidad de replantear las estrategias de desarrollo industrial, particularmente en lo que respecta a las políticas de apoyo para las micro y pequeñas empresas. Si no se incentiva la inversión en activos fijos y tecnologías, será difícil revertir la tendencia de desigualdad productiva dentro del sector industrial.

La tasa de explotación relativa refleja el deterioro de los salarios y las condiciones laborales en el sector industrial, evidenciando que el incremento de la productividad

no ha sido el resultado de mejoras tecnológicas ni de innovaciones de manera en los procesos productivos, sino del aumento en la explotación de la fuerza laboral. Este fenómeno, lejos de ser aislado, se presenta de manera generalizada, afectando particularmente a la micro, mediana y gran industria. Como resultado, la brecha entre los estratos, en términos de su posición relativa en la explotación laboral, no es tan marcada como cabría esperar (ver cuadro 4.12).

Al analizar esta dinámica en relación con la productividad relativa de los establecimientos, se confirma lo que Fajnzylberg denominaba “productividad espuria” del sector industrial mexicano. Esto se debe a que la productividad no deriva de mejoras tecnológicas, sino de la intensificación de la explotación laboral y flexibilidad en la contratación.

Cuadro 4.11. Tasa de explotación por estrato.

	2003	2008	2013	2018
Micro	2.15	1.67	2.70	2.53
Pequeña	1.49	1.63	2.20	2.33
Mediana	1.87	2.97	2.16	3.96
Grande	2.46	3.26	2.83	3.35
Promedio sector	1.99	2.38	2.48	3.04

Tasa de explotación es medida aquí de manera aproximada como: $TE = (VAe - Re) / Re$ donde VAe=valor agregado del estrato menos Re= las remuneraciones estrato entre las Re=remuneraciones del estrato.

Fuente: Cálculos propios con datos de SAIC, INEGI

Cuadro 4.12. Tasa de explotación relativa del sector industrial por estratos

	2003	2008	2013	2018
Micro	1.08	0.70	1.09	0.83
Pequeña	0.75	0.68	0.89	0.77
Mediana	0.94	1.25	0.87	1.30
Grande	1.23	1.37	1.15	1.10
Promedio sector	1.00	1.00	1.00	1.00

Tasa de explotación relativa. Es el resultado de dividir la tasa de explotación en el estrato entre la tasa media de explotación del sector.

Fuente: Cálculos propios con datos de SAIC, INEGI

El análisis de las tasas de ganancia por estrato revela un patrón contradictorio: la microindustria registra tasas de ganancia relativamente altas y, muestra una tendencia creciente (ver cuadro 4.13). Sin embargo, este fenómeno, no es un indicativo de un modelo exitoso, sino que se explica por la sobreexplotación de la

mano de obra. En muchos casos, los empleados de estas microindustrias son familiares que trabajan sin remuneraciones o reciben salarios por debajo del mínimo legal, como ya mostró, lo que perpetúa un sistema laboral precario y desigual.

La gran industria también registró tasas de ganancia elevadas, aunque con dinámicas que reflejan contrastes en su estructura. Mientras que en la microindustria las altas tasas de ganancia se explican por uso intensivo de mano de obra barata en la gran industria el incremento de las ganancias está vinculado a un modelo que prioriza la eficiencia operativa y la integración en mercados internacionales. Al observar que las inversiones en mano de obran superan a las realizadas en capital fijo, se puede inferir que estas altas tasas de ganancia están estrechamente vinculadas a una mayor utilización de la fuerza laboral.

Cuadro 4.13. Tasa de ganancia por estrato

	2003	2008	2013	2018
Micro	1.81	1.52	2.32	2.30
Pequeña	1.23	1.45	1.83	2.12
Mediana	1.56	2.35	1.69	3.22
Grande	1.97	2.58	2.14	2.58
Promedio sector	1.64	1.98	1.99	2.55

Tasa de ganancia. $G = P / (Kc + Kv)$. Donde **P** es la plusvalía = Valor producido – valor de reproducción de la FT; se podría medir de manera aproximada = Valor agregado – valor de las remuneraciones. **Kc** es el capital constante adelantado (maquinaria, herramientas y materias primas) para eliminar el valor de las materias primas se usa el valor agregado y en una medida fina se debía basar en la amortización del capital fijo (desgaste por hora/hombre) lo que podemos medir de manera aproximada a FBCF. **Kv** es el capital variable adelantado (que en una medición fina) debía medirse por el pago al trabajo por hora. De manera aproximada se pueden considerar las remuneraciones (sueldos y salarios)

Cuadro 4.14. Tasa de ganancia relativa del sector industrial por estratos

	2003	2008	2013	2018
Micro	1.10	0.77	1.17	0.90
Pequeña	0.75	0.73	0.92	0.83
Mediana	0.95	1.19	0.85	1.26
Grande	1.20	1.31	1.07	1.01
Promedio sector	1.00	1.00	1.00	1.00

Tasa de ganancia relativa. Es el cociente que resulta de dividir la tasa de ganancia del sector el promedio del sector.

Fuente: Cálculos propios con datos de SAIC, INEGI

Este modelo de ganancias basado en la explotación laboral tiene serias limitaciones, ya que restringe el crecimiento económico al reducir cualitativamente la capacidad adquisitiva del mercado interno con salarios bajos y profundiza la segmentación del sector industrial. Esto no solo afecta la equidad del desarrollo económico, sino que también limita el potencial de expansión y consolidación de las empresas más pequeñas.

Para revertir esta tendencia, es fundamental diseñar políticas públicas diferenciadas que atiendan las necesidades de cada estrato industrial. Además, se requiere un mayor incentivo a la inversión en capital físico y humano, así como una regulación más estricta de las condiciones laborales para garantizar el cumplimiento de las normas oficiales. Sin estas medidas, el sector seguirá reproduciendo desigualdades estructurales y perpetuando un modelo de crecimiento basado en la precariedad.

III. Conclusiones

La expansión del número de microindustrias en México no ha significado una mejora en su capacidad productiva ni en su integración con el resto del sector industrial. En lugar de consolidarse como actores clave del desarrollo económico, han permanecido en condiciones de precariedad con estructuras débiles y escasas oportunidades de crecimiento. A lo largo del periodo neoliberal, estas unidades productivas no lograron incrementar su inversión ni mejorar su productividad, lo que ha llevado a un deterioro progresivo de sus condiciones de producción y empleo.

El análisis revela que las microindustrias han sufrido una contracción significativa en términos de producción, inversión y generación de empleo. En promedio, el número de empleados por establecimiento ha disminuido de tras a dos, reflejando su conversión en una forma de autoempleo más que en un vehículo de acumulación productiva. Además, sus niveles salariales han caído hasta el punto de ubicarse por debajo del salario mínimo en muchos casos, acentuando la precarización del trabajo en este estrato. Mientras tanto, las grandes industrias han logrado absorber más

capital y aumentar su productividad, ampliando la brecha estructural con las microindustrias y reforzando la concentración de la producción en uno pocos actores del mercado.

Las políticas de fomento implementadas para integrar a las microindustrias en la economía formal han fracasado, ya que no han considerado sus características específicas ni las condiciones estructurales que dificultan su desarrollo. En lugar de fortalecerlas, estos programas han subordinado su existencia a una lógica de emprendimiento individual, sin generar los cambios necesarios para su consolidación dentro de la estructura productiva nacional. El resultado ha sido la permanencia de estas empresas en sectores de baja tecnología y escasa capacidad de innovación, sin la posibilidad real de insertarse en dinámicas productivas más avanzadas.

La proliferación de microindustrias en las últimas décadas ha sido más una respuesta a la falta de empleo formal que un reflejo de oportunidades económicas genuinas. A pesar de su crecimiento numérico, su participación en la producción industrial ha disminuido drásticamente, lo que indica que su expansión ha estado marcada por condiciones de vulnerabilidad y no por una consolidación productiva. Su desarrollo ha sido paralelo al de la gran industria, pero sin mejorar su competitividad ni su capacidad de generar empleos de calidad.

No se pueden ignorar las profundas desigualdades estructurales que han condicionado la evolución del sector industrial mexicano. Mas allá de las políticas de fomento, se requieren cambios institucionales y un replanteamiento del pensamiento económico que permitan crear un entorno de mercado más equitativo y menos excluyente. Si no se transforman las condiciones que perpetúan la concentración de recursos y oportunidades en las grandes empresas, las microindustrias seguirán operando en un entorno adverso, donde su crecimiento es prácticamente imposible.

La evidencia demuestra que la microindustria no puede ser dejada a la dinámica del mercado sin una estrategia clara de fortalecimiento. Es necesario un cambio en la

política industrial que considere su papel en la economía nacional y que impulse su modernización a través de financiamiento adecuado, acceso a tecnología y mejores condiciones de producción. Sin una estrategia de mediano y largo plazo que fomente su desarrollo y articulación con otros estratos industriales, la microindustria seguirá reproduciendo precariedad en lugar de convertirse un motor de crecimiento sostenible para el país

Capítulo 5. Análisis regional de la microindustria mexicana

El modelo neoliberal se implementó con la expectativa de corregir los desequilibrios estructurales generados durante el proceso de industrialización, particularmente en lo que respecta a la concentración regional y sectorial de las actividad económica. Se pensaba que la modernización del sector industrial y su integración a la economía global facilitarían el desarrollo de nuevas regiones productivas, replicando el fenómeno de la maquila en la frontera norte. Sin embargo, la industrialización bajo este modelo no logró distribuir el crecimiento de manera equitativa en el territorio nacional.

En las últimas cuatro décadas, la estrategia económica ha privilegiado el fortalecimiento del sector exportador y la atracción de inversión extranjera directa como motores de modernización industrial. Estos factores, junto con los avances en las tecnologías de la información, han transformado la estructura industrial y las regiones económicas del país. No obstante, el crecimiento industrial se ha concentrado en ciertas regiones, favoreciendo al norte del país, mientras que el sur ha quedado rezagado, perpetuando las desigualdades en la distribución de la actividad productiva.

Este capítulo, examina la microindustria desde una perspectiva regional, analizando su comportamiento en términos de número de establecimientos, personal ocupado, producción, valor agregado e inversión en las distintas entidades federativas. El objetivo es identificar si la dinámica de la microindustria es homogénea en todo el país o si presenta diferencias significativas según la región en la que se localiza. Asimismo, se busca determinar hasta qué punto su contribución a las variables macroeconómicas varía en función de las condiciones regionales y evaluar el impacto que estas diferencias tienen en su desarrollo y sostenibilidad dentro del sector industrial.

I. Metodología de análisis.

Se propone un análisis de las entidades federativas agrupadas en ocho regiones, tomando en cuenta tanto su ubicación geográfica como sus características económicas. La geografía económica ha desarrollado diversas clasificaciones regionales que vinculan el aprovechamiento de los recursos disponibles con el desarrollo de ciertas actividades productivas, muchas de ellas impulsadas en distinto periodos por políticas gubernamentales a través de infraestructura, financiamiento, incentivos fiscales y otras estrategias económicas.

El desempeño de estas actividades y su capacidad para generar encadenamientos productivos determina el grado de diversificación de los mercados locales y regionales, lo que a su vez influye en la configuración de las regiones económicas. Sin embargo, este dinamismo modifica los límites regionales a lo largo del tiempo, adaptándose a nuevas condiciones económicas y productivas. A pesar de estos cambios, las entidades federativas mantienen sus límites geográficos definidos, por la división política del territorio nacional, lo que resalta la necesidad de un enfoque que considere tanto la estabilidad administrativa como la evolución de las dinámicas económicas regionales.

Bassols Batalla, pionero en los estudios sobre las regiones económicas, propuso la existencia de nueve mesoregiones, caracterizadas por la homogeneidad de sus actividades económicas y delimitadas por factores como la orografía y otras condiciones del medio, las cuales imponen barreras físicas a la expansión económica regional. Las mesoregiones son las siguientes:¹¹²

1. **Noroeste.** Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa.
2. **Norte.** Chihuahua. Coahuila y Durango.
3. **Noreste.** Nuevo León y Tamaulipas.
4. **Centro Norte.** Zacatecas y San Luis Potosí.
5. **Centro Occidente.** Nayarit, Jalisco, Aguascalientes, Guanajuato, Colima y Michoacán.
6. **Centro.** Querétaro Estado de México, Distrito Federal, Hidalgo, Morelos, Tlaxcala y Puebla.

¹¹² Véase (Bassols Batalla, 2002) y (Bassols Batalla, 1998)

7. **Sur.** Guerrero, Oaxaca y Chiapas.
8. **Este.** Veracruz y Tabasco.
9. **Península de Yucatán.** Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

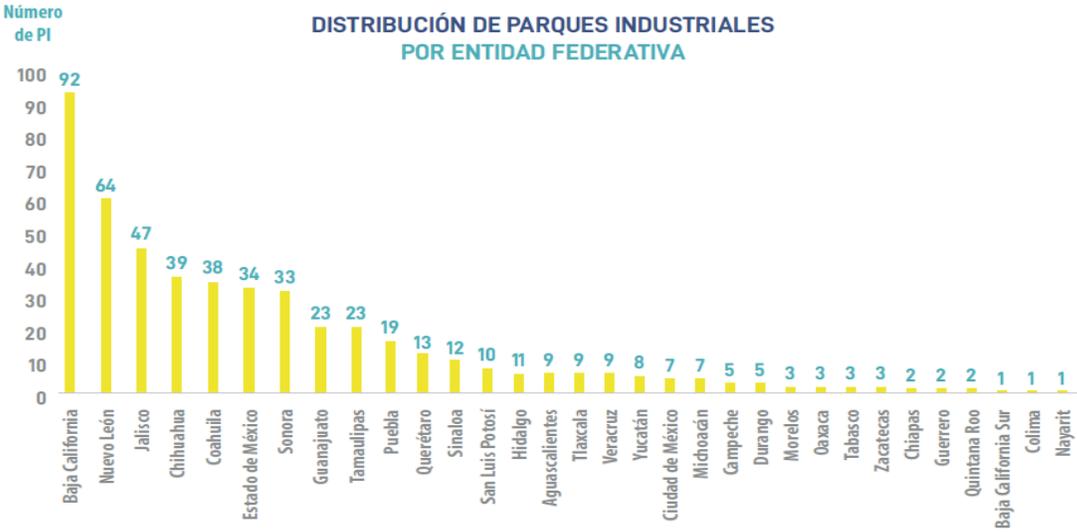
La propuesta de estas mesoregiones permite comprender mejor la organización territorial del país y como la geografía y los recursos naturales han influido en su desarrollo económico. No obstante, estas mesoregiones han experimentado transformaciones significativas debido al avance en de la infraestructura, el desarrollo tecnológico y la implementación de políticas económicas que han promovido ciertas actividades productivas y establecido nuevos vínculos entre las entidades federativas modificando la distribución regional de la industria.

En este estudio, hemos tomado estas mesoregiones como referencia, incorporando también los cambios recientes que, en algunos casos, han dado lugar a nuevas interacciones económicas. Esto ha sido particularmente evidente en el centro y norte del país, donde la mejora de la infraestructura y la adopción de nuevas tecnologías han permitido superar barreras geográficas que, en la década de los sesenta, limitaban la expansión industrial en estas áreas.

Las políticas de ajuste y las reformas estructurales adoptadas a partir de la década de los ochenta modificaron la ubicación regional de la industria exportadora. Si bien el norte se consolidó como la principal región industrial del país, con una alta concentración de parques industriales dedicados a la maquila orientada a la exportación a Estados Unidos, también surgieron otros polos industriales en estados como Querétaro, Aguascalientes, Guanajuato. Sin embargo, a pesar de esta diversificación, la industria en us mayoría mantuvo su concentración en regiones con una tradición industrial consolidada, como Nuevo León, aunque también propició la aparición de nuevos núcleos especializados en ciertas actividades.

Además, la apertura comercial y la orientación del sector industrial hacia las exportaciones otorgaron al comercio exterior un papel central en la economía, beneficiando principalmente a las grandes industrias exportadoras. Las subramas y clases de actividad que han adquirido mayor peso en la producción y exportación

incluyen productos metálicos; maquinaria y equipo; transportes y comunicaciones; partes automotrices; equipos y aparatos eléctricos y electrónicos; maquinaria y equipo especializado para diversas industrias; y alimentos, bebidas y tabaco. Esto ha propiciado el desarrollo de nuevas regiones industriales integradas al mercado global, como lo evidencia la distribución de parques industriales por entidad federativa en 2016.



Fuente: Censo Nacional de Parques Industriales. AMPIP, 2016.

Más recientemente, durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador se han desarrollado proyectos de infraestructura en el sur del país, que podrían modificar sustancialmente la dinámica económica de esa región en el futuro. Sin embargo, estos cambios quedan fuera del alcance de nuestro estudio.

Para este análisis, se ha considerado la homogeneidad de las actividades económicas predominantes en cada región, dado que sigue siendo un factor clave para entender la estructura productiva y su evolución hasta 2018. Los datos utilizados provienen de los censos económicos realizados en 2003, 2008, 2013 y 2018, tomando en cuenta el subsector y la clase de actividad industrial.¹¹³ Con base

¹¹³ Las variables cuya unidad se expresa en pesos, se consideraron a precios constantes de 2018.

en esta información, proponemos la siguiente clasificación en ocho regiones para el análisis:

Cuadro 5.1. Regiones económicas

<i>Región</i>	<i>Entidades Federativas</i>	<i>Región</i>	<i>Entidades Federativas</i>
Noroeste	Baja California Chihuahua Durango Sinaloa Sonora	Noreste	Coahuila Nuevo León Tamaulipas
Occidente	Colima Jalisco Michoacán Nayarit	Oriente	Hidalgo Puebla Tlaxcala Veracruz
Centro norte	Aguascalientes Guanajuato Querétaro San Luis Potosí Zacatecas	Centro sur	Ciudad de México Estado de México Morelos
Suroeste	Chiapas Guerrero Oaxaca	Sureste	Campeche Quintana Roo Tabasco Yucatán

Fuente: Elaboración propia con base en las mesoregiones de (Bassols Batalla, 2002, págs. 335-340)

II. Resultados generales del análisis regional

El desarrollo del sector industrial ha sido históricamente desigual desde los inicios de la industrialización. Incluso en los periodos de mayor crecimiento, la concentración de actividades industriales en determinadas ramas y regiones ha generado una estructura productiva desequilibrada. Este fenómeno responde tanto a la especialización económica de cada región como a la disponibilidad de capital para su desarrollo.

En este contexto, la microindustria, ha seguido un comportamiento particular, condicionado por las características regionales y las políticas derivadas de del proceso de descentralización del Estado impulsado por el federalismo (tema tratado en el capítulo 3). Su trayectoria ha estado marcada por tendencias históricas que han moldeado la configuración productiva de cada región. Aunque las microindustrias representan la mayoría de los establecimientos industriales en todas

las regiones, su peso relativo, sus características, y su impacto económico varían significativamente según el entorno regional en el que operan.

Participación de las regiones en el sector industrial

La distribución regional de la actividad industrial en México, revelan marcadas diferencias en términos de producción, empleo y contribución al crecimiento económico. La región centro-sur concentra el mayor número de microindustrias y, junto con la región del noreste, es una de las que más aporta a la producción bruta total del sector, a las remuneraciones, a la formación bruta de capital fijo y al empleo. No obstante, es la región noroeste la que se distingue por su alta contribución al empleo y a las remuneraciones, consolidándose como un polo industrial clave en el país (ver cuadro 5.2).

Cuadro 5.2. Participación promedio de las regiones en desempeño del sector industrial (2003-2018).

<i>REGIÓN</i>	<i>UNIDADES ECONOMICAS</i>	<i>PRODUCCION BRUTA TOTAL</i>	<i>REMUNERACION</i>	<i>PERSONAL OCUPADO</i>	<i>FBCF</i>
NOROESTE	8.5%	10.8%	22.2%	20.1%	9.7%
NORESTE	6.3%	22.5%	21.5%	18.4%	25.9%
OCCIDENTE	14.7%	8.3%	7.9%	10.6%	7.1%
ORIENTE	18.0%	14.9%	10.6%	10.6%	16.3%
CENTRONORT	10.8%	16.8%	13.3%	14.2%	17.9%
CENTROSUR	19.6%	19.9%	21.2%	19.6%	18.5%
SUROESTE	15.6%	4.2%	1.5%	3.5%	2.3%
SURESTE	6.5%	2.5%	1.8%	2.9%	2.2%

Fuente: SAIC, INEGI

A pesar de que la región noreste cuenta con un menor número de unidades económicas (6.3% del total), aporta un 22.5% a la producción bruta total (PBT), lo que la posiciona como la más productiva del país. Ello se debe a una concentración de grandes industrias de alto valor agregado que, a pesar de ser menos numerosas, generan una producción significativa y mayores inversiones en capital fijo.

En contraste, las regiones del sur: sureste y en particular la región suroeste, presentan un panorama contrastante. Aunque tienen una proporción significativa del total de establecimientos industriales nacionales (6.5% en el sureste y 15.6% en el suroeste), su contribución a la producción, al empleo, a las remuneraciones, y a la formación bruta de capital fijo es mínima en comparación con el resto del país.

Esto indica que, en particular la región suroeste, con menor tradición industrial, destaca como una de las menos productivas del país. Su estructura económica está dominada por un alto porcentaje de microindustrias cuya baja productividad limita significativamente su desempeño económico en términos de producción y generación de valor agregado.

Por razones de espacio, en este estudio presentamos una síntesis de los resultados obtenidos sobre el papel de las microindustrias en las distintas regiones del país. Sin embargo, se realiza un análisis más detallado dos regiones que representan polos contrastantes en términos de estructura productiva y desempeño industrial: el noreste (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) y el suroeste (Chiapas, Guerrero y Oaxaca). Estas dos regiones reflejan la heterogeneidad del desarrollo industrial en México mostrando diferencias significativas en productividad, integración al mercado y contribución al crecimiento económico.

Asimismo, se incluye un análisis en profundidad de la región oriente (Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz), que ocupa una posición intermedia entre el noreste y el suroeste, en cuanto al número y tipo de microindustrias. Esta región ofrece una perspectiva adicional sobre la distribución y características de la microindustria, al presentar tanto dinámicas de industrialización como elementos de rezago.

Con este enfoque, se busca identificar las particularidades de la microindustria en estas tres regiones, analizando su evolución, los principales desafíos que enfrentan y su impacto en el desarrollo socioeconómico regional.

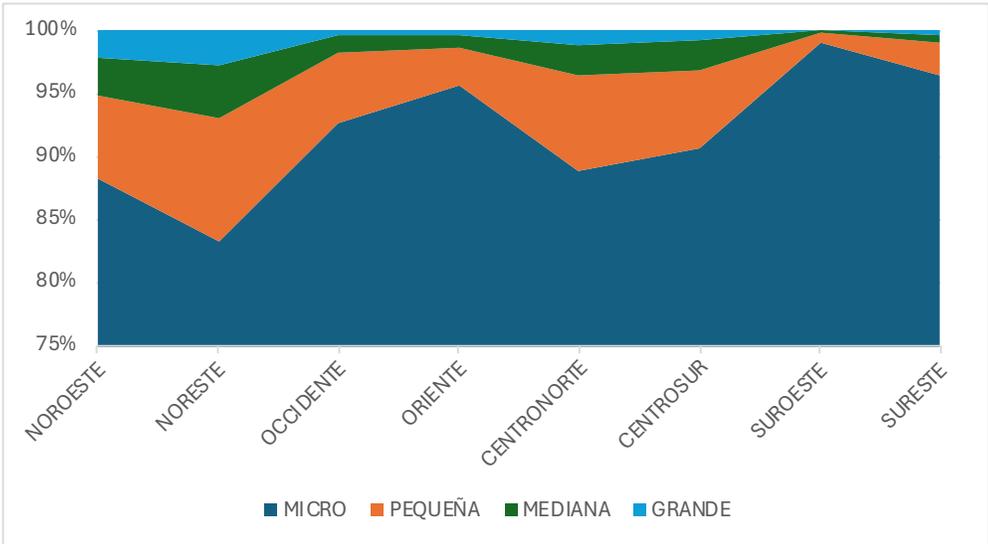
Unidades económicas

Persiste una marcada diferencia entre el norte y el sur de México en cuanto a la distribución de las unidades económicas por estrato industrial. En las regiones del norte, predomina la presencia de grandes industrias que es significativamente más alta en comparación con el resto del país, destacando su papel como centros de producción vinculados a cadenas globales y mercados internacionales. En contraste, en las regiones del sur, la microindustria predomina prácticamente en

todo el sector industrial regional, reflejando un menor grado de industrialización y una economía más orientada a actividades de subsistencia y a mercados locales (ver gráfica 5.1)

Las regiones del centro del país presentan una mezcla de dinámicas que reflejan tanto las características del norte como las del sur, dependiendo de su proximidad geográfica. Por ejemplo, la región centro-norte, que colinda con el norte mismo, tiene una menor proporción de microindustrias, En cambio, las regiones más cercanas al sur, como la región oriente, evidencian una mayor concentración de microindustrias, similar a la tendencia en las regiones sureñas.

Gráfica 5.1 Tipos de unidades económicas en el sector industrial por regiones. Participación promedio (%). (2003-2018)



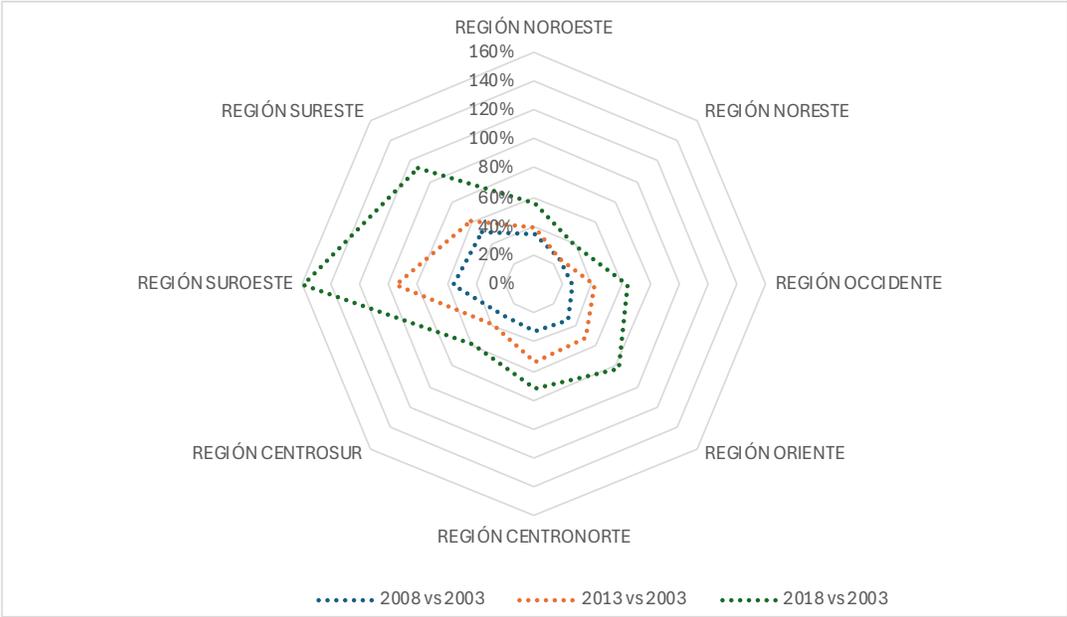
La participación es el promedio de los censos 2003, 2008, 2013, 2018.
Fuente: INEGI 2022

Esta distribución regional pone en evidencia las diferencias estructurales del país, que se reflejan en los espacios geográficos y en la dinámica económica de cada región. Como se analizó en el capítulo anterior, durante la etapa neoliberal se impulsó la expansión de grandes industrias en el norte del país, consolidando una base industrial moderna y exportadora, integrada a las cadenas globales de valor.

En contraste las regiones del sur se caracterizan por una predominancia de microindustrias, cuya actividad económica está mayormente orientada al mercado interno con un alcance limitado al ámbito local y regional. Esta situación refleja las profundas desigualdades en términos de acceso a inversión, tecnología e inserción en los mercados internacionales.

En relación con la microindustria en las regiones del país, destacan las del sur, no solo por concentrar el mayor número de microindustrias, sino también por haber experimentado un importante crecimiento en el número de estos establecimientos a partir de 2013, lo que las ha convertido en las regiones con mayor proliferación de microindustrias en el país (véase gráfica 5.2).

Gráfica 5.2. Variación en la participación (%) de los micro establecimientos por región (2003-2018). Base:2003



Fuente: Censos, INEGI.

Diferencia el tipo de línea que usás por periodo no se distingue bien el tono azul 2003-2008 y el verde de 2003-2018

La menor presencia de microindustrias en el norte y su mayor proliferación en el sur del país sugieren que la expansión de este tipo de empresas está estrechamente vinculada con la trayectoria histórica de la industrialización en cada región. Factores

como la diversificación económica, el peso relativo de los sectores agrícola, industrial y de servicios, así como los niveles de generación de empleo y salariales han definido la dinámica productiva regional y con ello, la necesidad o viabilidad de las microindustrias.

En el norte, donde predomina la presencia de grandes industrias las oportunidades de empleo formal y los salarios más elevados, han reducido la necesidad de recurrir a las microindustrias como alternativa de sustento. En estas regiones, la industrialización ha impulsado una mayor diversificación productiva y mejores condiciones laborales, lo que ha limitado el crecimiento de las microindustrias como unidades de autoempleo.

En contraste, el sur del país ha enfrentado históricamente condiciones económicas más adversas, caracterizadas por altos niveles de subempleo y bajos ingresos. La falta de empleo formal y la menor presencia de grandes empresas han obligado a muchas personas a establecer microindustrias como una estrategia de subsistencia más que como una oportunidad de crecimiento empresarial.

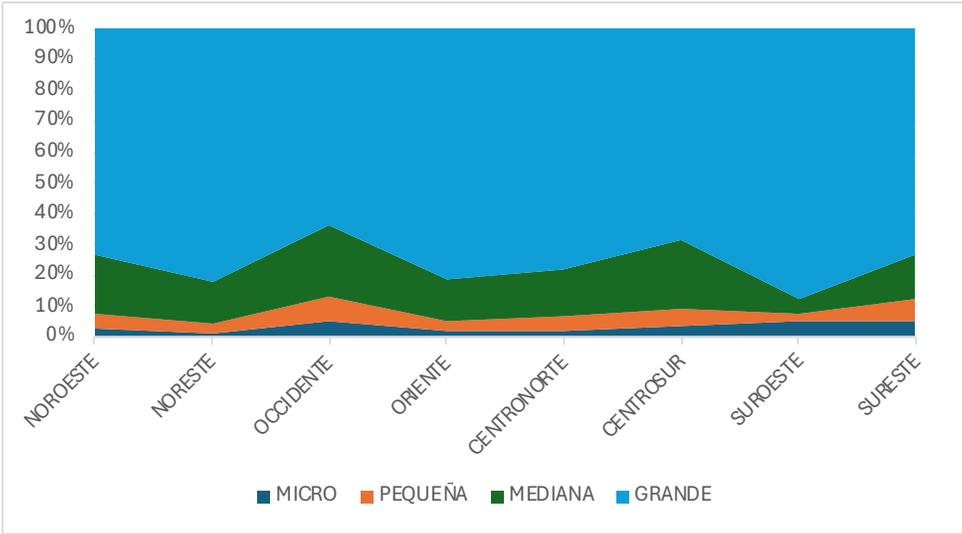
Producción bruta total

La producción en las regiones sigue un patrón similar al observado a nivel nacional, donde las grandes industrias son las principales impulsoras del crecimiento económico. Sin embargo, en las regiones del sur se presenta un fenómeno particular: aunque sería esperable que las grandes industrias tuvieran una mayor participación en la en las regiones con mayor concentración de estos establecimientos, su contribución relativa es aún más significativa en el sur. Esto ocurre incluso en comparación con las regiones del norte, donde hay un mayor número de grandes empresas industriales (véase gráfica 5.3).

Este fenómeno refleja la histórica condición de atraso económico en el sur del país, donde el crecimiento industrial tiene un menor peso relativo en la estructura productiva. En estas regiones, los salarios son más bajos y, en muchas localidades de alta marginación, las condiciones económicas se asemejan a niveles de subsistencia. En este contexto, la microindustria no funciona como un motor de

desarrollo económico, sino como una estrategia de supervivencia ante la falta de empleo formal y oportunidades productivas.

Gráfica 5.3. Participación promedio (%) en la producción bruta del sector industrial por región y por tipo de establecimientos (estrato) (2003-2018)



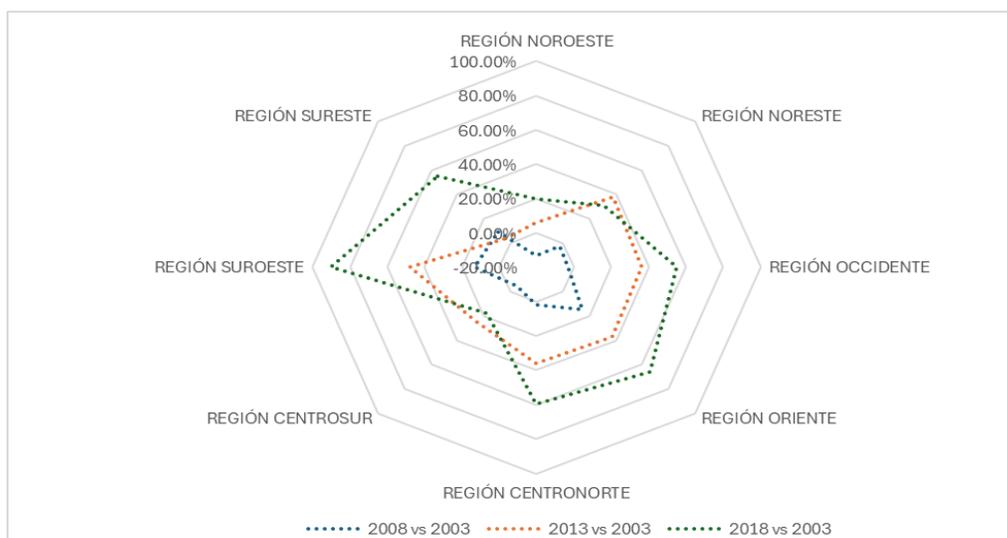
Fuente: Censos, INEGI.

Las regiones sureñas, junto con las regiones occidente y oriente, destacan por el aporte de sus microindustrias a la economía regional, superando en aproximadamente tres puntos porcentuales a las microindustrias del resto del país. A pesar de que en prácticamente todas las regiones se registraron incrementos significativos en la producción, especialmente a partir de 2013, estos aumentos no se tradujeron en un mayor aporte a la producción regional. (véase gráfica 5.4)

Ello puede explicarse por una expansión más acelerada de las industrias de mayor tamaño, así como la naturaleza de las actividades que predominan en las microindustrias, que suelen estar orientadas al mercado local-regional, de baja productividad. Además, estas microempresas operan en condiciones precarias, utilizando tecnologías rudimentarias y con una escasa inversión y dotación de personal, lo que limita su capacidad de crecimiento. Como resultado, su producción se mantiene en niveles marginales en comparación con las industrias de mayor

tamaño, ocupando una posición secundaria en la economía regional por su bajo aporte a la producción. (cf. cuadro 5.A.2).

Gráfica 5.4. Variación porcentual promedio de la producción en la microindustria por regiones (2003-2018). Base 2003.



Fuente: INEGI 2022

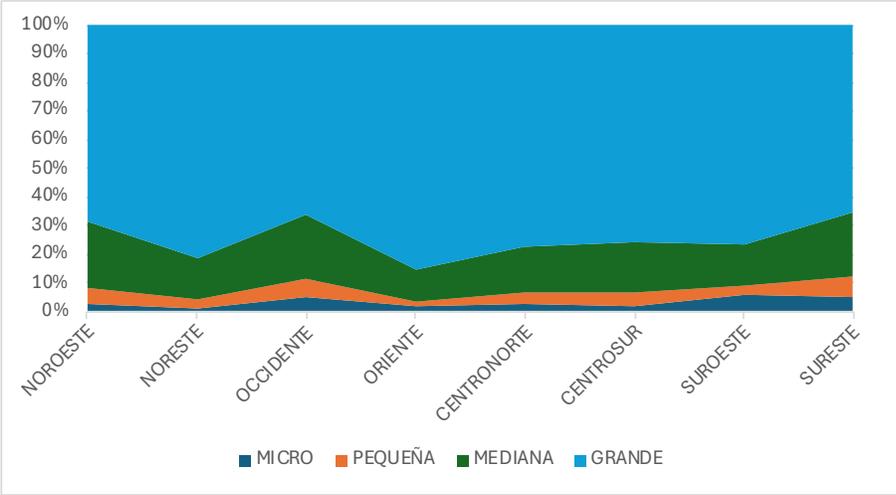
Formación bruta de capital fijo

Las grandes y medianas industrias son las principales responsables de la formación bruta de capital fijo (FBCF) en el país, contribuyendo con casi la totalidad (94%) de este indicador (véase gráfica 5.5). Durante el periodo de estudio, las regiones con mayor peso en este aspecto fueron la región noreste (95.80%) y la oriente (96.24%). Las grandes y medianas industrias del noroeste (91.96%) junto con las del centro (93%) aportan un poco menos a la FBCF, mientras que los medianos y grandes establecimientos industriales de occidente y sureste tuvieron una menor contribución en la FBCF (en torno al 88%).

Por otro lado, la contribución de las microindustrias a nivel nacional, al igual que su producción, es muy pequeña, casi marginal. La baja inversión en capital fijo en este tipo de empresas puede explicarse por el uso de maquinaria y equipo rudimentario, así como de bajos requerimientos de tecnología. Sin embargo, en el sur, donde la gran mayoría de los establecimientos son microindustrias, éstas aportan

aproximadamente tres puntos porcentuales más que las empresas de su mismo estrato en otras regiones (cf. cuadro 5.A.3)

Gráfica 5.5. Participación promedio (%) en la formación bruta de capital fijo del sector industrial en las regiones por tipo de establecimientos (2003-2018)



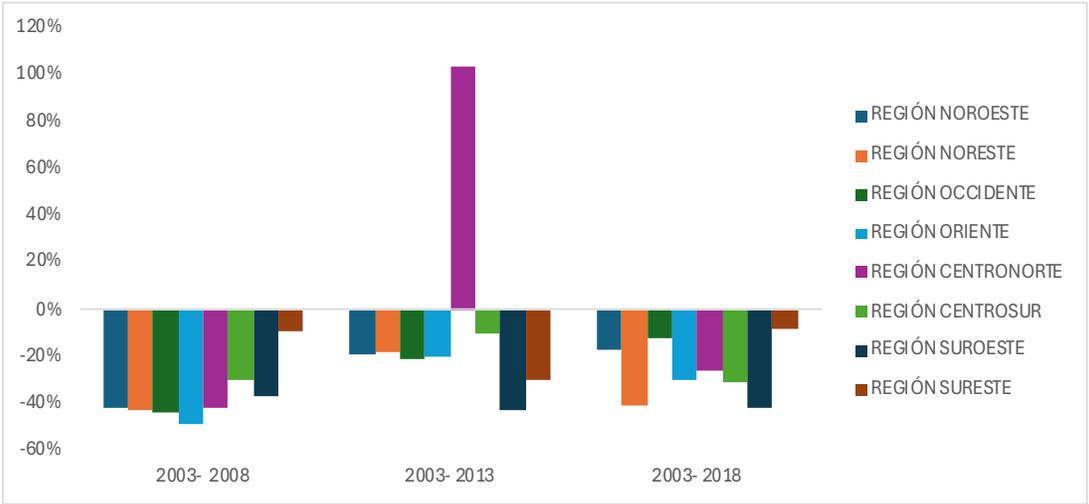
Fuente: SAIC, INEGI

En contraste, en la región noreste, que tiene la menor cantidad de microindustrias, éstas tienen una contribución inferior al 1%, lo que puede atribuirse a la importante participación de medianas y grandes industrias en la FBCF en esa zona (cf. cuadro 5.A.3). Esto subraya la disparidad regional, las economías del sur registran una fuerte dependencia de las microindustrias, mientras que en el norte su aporte a la producción y a la FBCF es muy pequeña, casi marginal.

La formación bruta de capital fijo en las microindustrias ha sido decreciente en casi todas las regiones, con la excepción de la región centro- norte, donde la FBCF en las microindustrias registraron un crecimiento notable del 120% en 2013. En contraste, las regiones del sur experimentaron variaciones negativas en su crecimiento de 2003 a 2008 y entre 2003 a 2018 (véase gráfica 5.6). Esta decreciente FBCF en las microindustrias hasta 2013, tiende a recuperarse entre 2013 y 2018, pero no regresa a los niveles de 2003, por lo que no explica la expansión de la producción en las microindustrias, ya que su inversión en

maquinaria y equipo fue mínima, ello nos lleva a concluir que el aumento de la producción se debe a un mayor número de horas trabajadas.

Gráfica 5.6. Variación porcentual promedio de la formación bruta de capital fijo en las microindustrias por regiones (2003-2018). Base 2003.



Fuente:SAIC,INEGI

Es importante destacar que la microindustria, en general, no participa en sectores de alto desarrollo tecnológico, donde las barreras de entrada, como la innovación y la adopción de tecnologías avanzadas, requieren niveles de inversión demasiado elevados. En contraste, las actividades en las que se desenvuelven las microindustrias tienen requerimientos tecnológicos mínimos, lo que facilita su creación, aunque su permanencia sea incierta, con una esperanza de vida de apenas tres años. Asimismo, la inversión suele ser reducida, lo que limita su capacidad de crecimiento y consolidación.

Este comportamiento es coherente con los resultados observados en la región noreste, donde la microindustria tiene una menor presencia debido al predominio de medianas y grandes industrias. Estas últimas se especializan en actividades con un mayor uso de tecnología e innovación, lo que les permite incrementar su productividad y competir en mercados más dinámicos. En este contexto, la

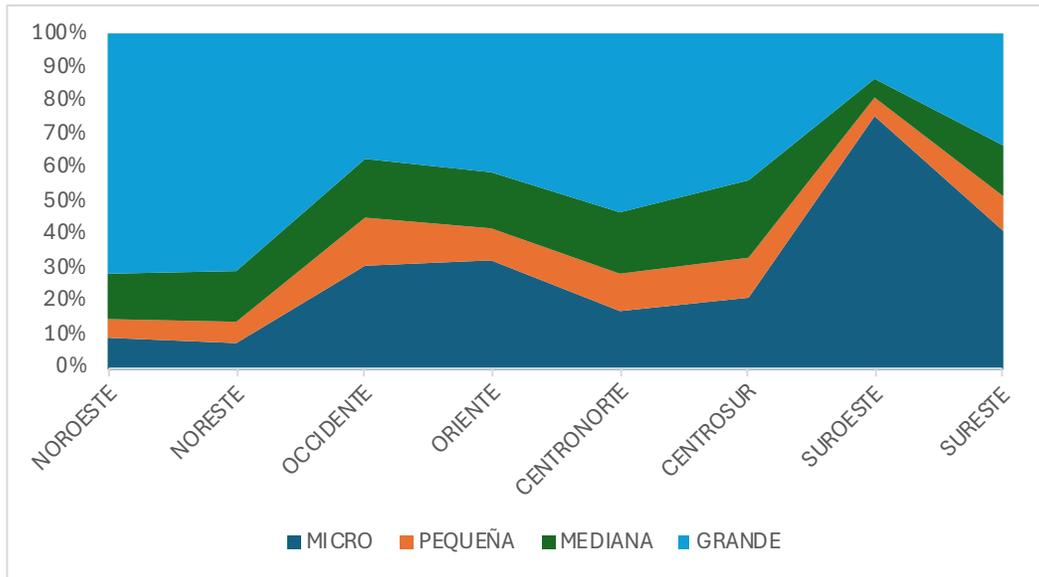
contribución de las microindustrias a la FBCF es marginal (cf. cuadro 5.A.3), lo que indica que su función en estas regiones no está relacionada con la inversión productiva, sin más bien con la absorción de la fuerza laboral que no logra integrarse a las grandes y medianas industrias.

Este patrón refuerza la idea de que, en regiones donde predominan las actividades industriales de alta productividad, las microindustrias juegan un rol secundario y se desarrollan principalmente como una estrategia de subsistencia, más que como unidades productivas con posibilidades reales de expansión o generación de valor agregado.

Personal ocupado

Tanto la gran industria como la microindustria desempeñan un papel fundamental en la generación de empleo en la mayoría de las regiones, lo que contradice la creencia generalizada de que las pequeñas y medianas empresas (pymes) son las principales creadoras de puestos de trabajo (véase gráfica 5.7). De hecho, en términos de empleo, las pymes tienen una participación similar o incluso menor que las microindustrias en varias regiones. Una excepción notable es el norte del país, donde las grandes industrias concentran más del 70% del empleo regional. Esto demuestra que, en las regiones con mayor presencia de grandes industrias, no solo se impulsa la producción, sino que también se generan más oportunidades laborales, reduciendo la necesidad de crear micronegocios como alternativa de subsistencia.

Gráfica 5.7. Distribución porcentual promedio del personal ocupado en la industria por región y por tipo de establecimientos (estratos) (2003-2018)



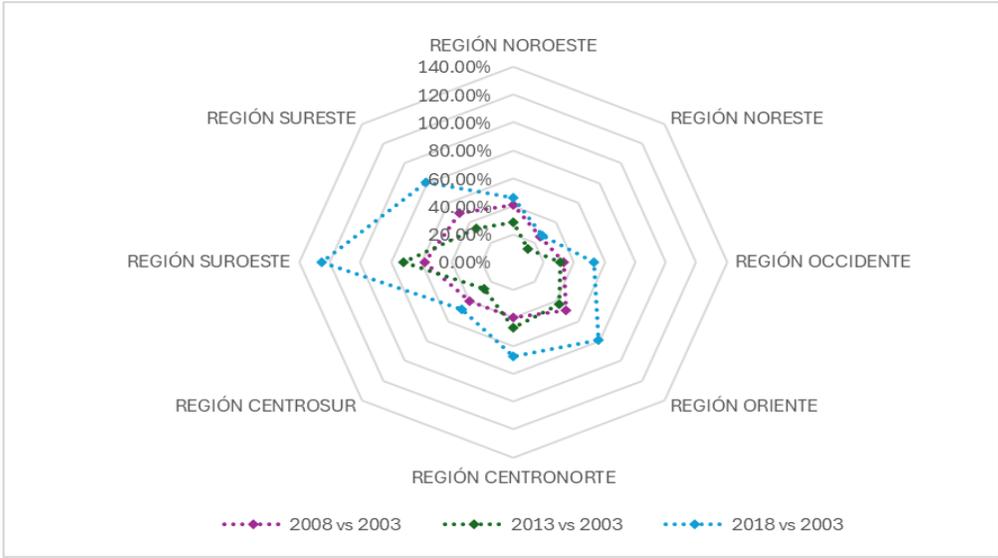
Fuente: SAIC, INEGI

En contraste, en la región suroeste, la microindustria es la principal fuente de empleo, representando el 75% del total dentro del sector industrial (cf. cuadro 5.A.4). Sin embargo, esta alta proporción de empleo en las microindustrias no se traduce en mayor productividad. A pesar de absorber una parte significativa de la fuerza laboral, su contribución a la producción sigue siendo marginal en comparación con la de las grandes industrias, cuya presencia en la región es mínima.

Durante el periodo de estudio, el número de trabajadores empleados en microindustrias ha crecido en todas las regiones, lo que explica el aumento en su producción. Sin embargo, este crecimiento ha dependido más de la expansión de mano de obra que de la inversión en maquinaria y tecnología. No obstante, el incremento del empleo en la microindustria fue menor en las regiones del norte y en la centro-sur (véase gráfica 5.8), donde la mayor parte del empleo fue generado por las grandes y medianas industrias. En estas regiones, el desarrollo industrial ha sido históricamente más dinámico y está orientado hacia sectores de mayor escala y productividad.

Este contraste evidencia que, mientras en el norte las grandes industrias han ofrecido un mercado laboral con mejores salarios y más estabilidad, en el sur y suroeste la microindustria ha sido un mecanismo de generación de ingresos en un entorno de escasas oportunidades laborales. Sin embargo, su limitada capacidad para impulsar el crecimiento económico sostenido y mejorar las condiciones de vida de sus trabajadores, debido a sus bajos niveles salariales y productivos, refuerza la precariedad en estas regiones, como se analizará en la siguiente sección.

Gráfica 5.8. Variación porcentual promedio del personal ocupado por las microindustrias en las regiones (2003-2018). Base 2003



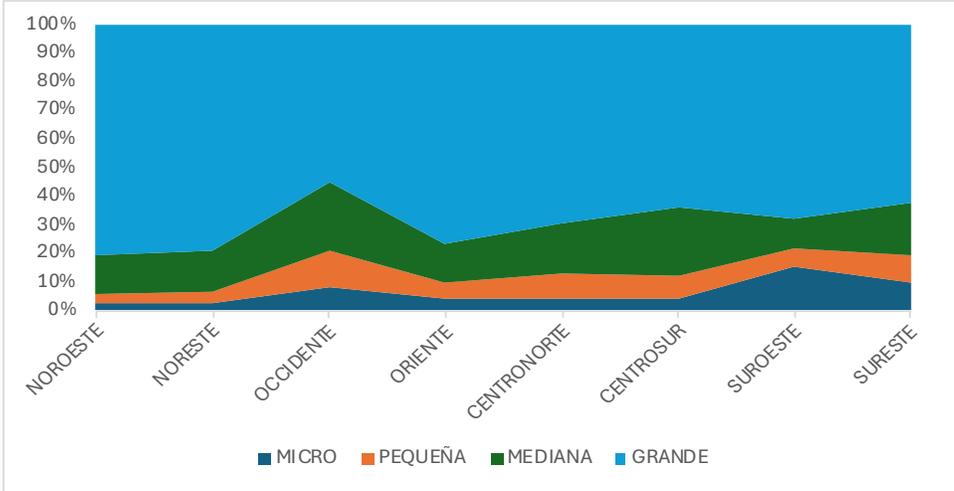
Fuente: SAIC, INEGI

Remuneraciones

La mayor parte de las remuneraciones en el sector industrial se concentra en la gran industria, mientras que la microindustria tiene la menor contribución en todas las regiones (véase gráfica 5.9). A pesar del crecimiento en el número de establecimientos, del personal ocupado y de la producción dentro de este estrato, estos factores no se han traducido en mejoras salariales. Por el contrario, las remuneraciones mensuales por trabajador, que ya eran bajas en 2003, disminuyeron aún más a lo largo del periodo de estudio, especialmente en las regiones del sur y oriente, donde se registraron los salarios más bajos dentro de la

microindustria. En contraste, las regiones del noreste presentaron las remuneraciones más elevadas (cf. cuadro 5.A.6).

Gráfica 5.9. Participación porcentual promedio en las remuneraciones del sector industrial por región y por tipo de establecimiento. (2003-2018)



Fuente: SAIC, INEGI

Este patrón sugiere que las diferencias salariales están directamente relacionadas con la estructura productiva predominante en cada región. En el noreste, donde las grandes industrias tienen mayor presencia, los salarios tienden a ser más altos, mientras que el sur, donde predominan las microindustrias, los sueldos son significativamente menores. Como resultado, las desigualdades regionales en la distribución del ingreso profundizan, consolidando una brecha entre las regiones con mayor desarrollo industrial y aquellas donde la economía depende en gran medida de la microindustria.

Esta dinámica no solo reproduce, sino que amplía las condiciones de desigualdad económica entre el norte y el sur del país. En el norte, la estructura productiva es más diversificada y tiene una mayor capacidad de absorber fuerza de trabajo, lo que genera mejores salarios y promueven un crecimiento económico sostenido. En contraste, el sur enfrenta bajos salarios y una concentración en actividades de baja productividad lo que perpetúa el estancamiento económico y limita el bienestar de la población trabajadora.

El estancamiento de las remuneraciones en las microindustrias es un fenómeno generalizado en todo el país (c.f. cuadro 5.A.6). Aunque la región sureste registró un crecimiento salarial promedio del 5.6% anual, esto se debe más a la expansión de los micro establecimientos que a una mejora real en los ingresos de los trabajadores. Además, los salarios en esta región siguen siendo menos de un tercio de los que se pagan en el norte. Si se analizan las remuneraciones por trabajador ocupado, se observa un patrón generalizado de disminución, lo que perpetúa un círculo vicioso de bajos ingresos, menor poder adquisitivo y limitado crecimiento de las actividades orientadas al mercado interno.

A nivel nacional, los salarios en la microindustria registraron una caída promedio del 15% entre 2003 y 2018, lo que equivale a una reducción anual del 1%. Este deterioro fue aún más pronunciado en el noroeste, donde los salarios cayeron un 19.44% en el periodo, con una disminución del 1.3%. De manera similar, en el sureste, los ingresos laborales se redujeron un 17%, lo que equivale con un descenso anual del 1.13% promedio anual (cf. cuadro 5.A.25).

Este fenómeno tiene un impacto significativo en la población, ya que, excepto en las regiones del norte, las microindustrias emplean entre el 20 y el 30% de los trabajadores del sector industrial. Sin embargo, estos empleos suelen ofrecer remuneraciones que, en muchos casos, están por debajo del salario mínimo. Esto no solo limita las oportunidades de desarrollo económico y personal de los trabajadores, sino que también frena el crecimiento de las regiones. Los bajos ingresos restringen la demanda de bienes y servicios, lo que, a su vez, desincentiva la inversión y modernización de las industrias orientadas al mercado interno. Además, la falta de acceso a empleos mejor remunerados refuerza la dependencia de las microindustria como única fuente de ingresos en muchas zonas, perpetuando un modelo económico basado en actividades de baja productividad y escasa capacidad de acumulación.

Una vez analizado el comportamiento de las microindustrias y su peso relativo en las distintas regiones, es fundamental examinar cómo las características históricas y estructurales de cada zona influyen en su desempeño. Para ello, en la siguiente

sección se presentan tres regiones que reflejan más significativos dentro del país, ilustrando la heterogeneidad productiva y las desigualdades regionales que caracterizan a la industria mexicana.

III. Región Noreste

La región noreste, conformada por Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas ha tenido un papel destacado en la estructura industrial del país. Entre 2003 a 2018, se posicionó como la sexta región con mayor número de establecimientos industriales, con una participación del 6.35% del total nacional. Su composición por estrato industrial muestra una menor proporción de microindustrias en comparación con otras regiones, con un 83.39%, mientras que las pequeñas y medianas industrias representaron el 9.76% y el 4.12% respectivamente, y las grandes industrias alcanzaron el 2.73% del total.

Esta región se distingue por su fuerte presencia de grandes industrias, superando el promedio nacional que es de 0.81% y ubicándose en el segundo lugar después de la región centro sur. También destaca por su elevada participación de pequeñas y medianas industrias, lo que refleja una estructura productiva más diversificada y orientada a la manufactura de alto valor agregado. En contraste, con la región suroeste, que cuenta con un 99% de microindustrias, lo que evidencia una clara diferencia en la configuración económica entre ambas regiones (cf. cuadro 5.A.1).

Desde 2003, la región noreste ha experimentado el mayor crecimiento industrial del país. En términos de producción se posicionó como la principal región industrial, aportando en promedio el 22.52% de la producción bruta total (ver cuadro 5.2). Su crecimiento en 15 años fue el más alto de todas las regiones, con un incremento del 167% en 2018. La producción pasó de 1,008,266 millones de pesos en 2003 a 2,692,813 millones de pesos en 2018 (cf. cuadro 5.A.8). De esta expansión, el estado de Nuevo León fue el principal impulsor, concentrando el 82% del total de la producción regional.

Uno de los factores clave en este crecimiento ha sido la formación bruta de capital fijo (FBCF) que creció un 64.56% entre 2003 y 2018. Esto convirtió a la región en la

de mayor inversión dentro del sector industrial, alcanzando una participación del 29.34% en 2018, a pesar de que su participación relativa en la FBCF se redujo de 27.6% en 2003 a 19.9% en 2008 (cf. cuadro 5.A.9). Como en la producción, la inversión estuvo concentrada en Nuevo León

La distribución de la FBCF revela una marcada concentración en las grandes industrias, que aportaron el 81.63% del total. Las medianas industrias contribuyeron con el 14.18%, las pequeñas con 3.38% y la microindustria apenas el 0.82% (cf. cuadro 5.A.3). Estos datos reflejan que, aunque la inversión en infraestructura y maquinaria ha sido un factor determinante en el crecimiento regional, ha estado dirigida principalmente a los grandes establecimientos, lo que refuerza la heterogeneidad estructural del sector.

El empleo industrial en la región se expandió notablemente a partir de 2013. Durante el periodo analizado, la región empleó en promedio al 18.36% de la fuerza laboral del sector industrial a nivel nacional, ubicándose en el segundo lugar. La gran industria fue el principal generador de empleo concentrando el 70.60% de los puestos de trabajo. Le siguieron la mediana industria con el 15.09%, la pequeña con el 6.67% y en último lugar, la microindustria, con apenas el 7.64% (cf. cuadro 5.A.4).

El crecimiento del empleo estuvo estrechamente ligado a la expansión de la producción, particularmente en la gran industria. Entre 2003 y 2018, la variación porcentual en el número de empleos aumentó un 66% pasando de 750,724 a 1,277,887 empleos en 2018 (cf. cuadro 5.A.10).

En términos de remuneraciones totales, la región registró el segundo mayor incremento del país con un crecimiento del 49.24% entre 2003 y 2018. Sin embargo, esto no se reflejó en una mejora en la remuneración mensual por trabajador, ya que, en lugar de aumentar, disminuyó de 12,530 pesos en 2003 a 10,725 pesos en 2018. A pesar de esta reducción, la región mantuvo el segundo lugar en cuanto a los salarios más altos a nivel nacional (cf. cuadro 5.A.12).

- *Evolución de las microindustrias en la región*

A pesar de ser la región con menor proporción de microindustrias en el país, el número de estos establecimientos creció significativamente, especialmente en 2018. En comparación con 2003, el aumento fue del 38.64%, pasando de 19,440 a 26,951 microindustrias. (cf. cuadro 5.A13, 5.A14).

En 2018, la mayor parte de las microindustrias en la región se concentraron en actividades de baja productividad. El 79% de estos establecimientos estaban dedicados a la elaboración de tortillas, herrerías, panaderías, imprentas, tornos y fresadoras, fábricas de muebles, madererías, heladerías y sastrerías. Estas actividades contrastan con las que dominan la gran industria, entre ellas la fabricación de autopartes para vehículos automotrices, la confección en serie de ropa exterior de materiales textiles y la fabricación de equipo eléctrico y electrónico para vehículos automotrices, que concentran la mayor parte de los grandes establecimientos industriales de la región.

El crecimiento del número de microindustrias en la región noreste también se reflejó en un aumento de su producción. Entre 2003 y 2018, la producción de este estrato industrial registró una variación del 31% pasando de 18 a 23.6 mil millones de pesos anuales en promedio (cf. cuadro 5.A.16).

No obstante, este incremento no se tradujo en una mayor participación de las microindustrias en la producción total de la región. Su contribución disminuyó de 1.79% en 2003 a 0.88% en 2018 (véase cuadro 5.2), lo que refleja cómo la creciente presencia de la gran industria ha reducido el peso relativo de la microindustria en la estructura productiva. A pesar del aumento en su producción, la microindustria no ha logrado expandirse al mismo ritmo que la gran industria, que ha consolidado su posición dominante en la región.

Este fenómeno se explica por el crecimiento acelerado de la gran industria cuyo número de establecimientos pasó de 620 en 2003 a 1,012 en 2018. Esto se tradujo en un incremento del 180.46% en su producción, reflejando un crecimiento de la productividad por establecimiento mucho mayor que al registrado en la microindustria.

A diferencia de la gran industria, los incrementos en la producción de la microindustria no fueron impulsados por la formación bruta de capital fijo, que ha que ha mostrado una tendencia decreciente. En 2018, la inversión en FBCF había caído un 41.2 % en comparación con 2003, reduciéndose de 423 a 249 millones de pesos (cf. cuadro 5.A.17 y 5.A.18). Esta contracción provocó una disminución en su participación dentro de la inversión regional, pasando de 1.20% en 2003 al 0.43% en 2018.

Esta reducción en la inversión también tuvo un impacto en el capital por trabajador, que en la microindustria de la región noreste se redujo casi a la mitad, pasando de 7,076 pesos en 2003 a 3,272 pesos en 2018 (cf. cuadro 5.A.19). Para contextualizar esta brecha, en 2003 la pequeña industria invertía 28,472 pesos por trabajador y aunque en 2018 se contrajo a 11,584 pesos, esta cifra sigue siendo considerablemente mayor que la inversión por trabajador en la microindustria.

Las actividades que más contribuyeron a la formación bruta de capital fijo de la microindustria fueron la elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal (25%), el maquinado de piezas para maquinaria y equipo en general (14%), la impresión de formas continuas y otros impresos (6.56%) y la fabricación de productos de herrería (9.31%).

Entre 2003 y 2018, la microindustria de la región empleó en promedio al 7.64% del personal ocupado en el sector industrial de la región, con una remuneración mensual promedio de 3,562 pesos por trabajador (cf. cuadros 5.A.4, y 5.A.12). Aunque el empleo en este estrato aumentó en 16,268 personas al pasar de 59,873 a 76,141 personas entre 2003 y 2018, este crecimiento fue relativamente moderado en comparación con el de otros estratos industriales (cf. cuadro 5.A.20). En términos porcentuales, el empleo en la microindustria creció un 13.63% en 2013 y un 27.17% en 2018 con respecto a 2003, con un crecimiento anual promedio de 1.8% (27.17%), 1.8% promedio anual (cf. cuadro 5.A.21).

Sin embargo, este incremento no estuvo acompañado de mejores condiciones laborales. La contracción en la formación bruta de capital fijo sugiere que el

crecimiento de la producción en la microindustria no fue impulsado por la inversión en herramientas, equipo o tecnología, sino por una mayor explotación de la fuerza de trabajo. Esto se evidencia en la disminución de las remuneraciones, que pasaron de 3,885 pesos mensuales por trabajador en 2003 a 3,258 en 2018 (cf. cuadro 5.A.24).

Esta dinámica confirma lo que Fernando Fajnzylber denominó “productividad espuria”, es decir, una productividad basada en la reducción de salarios más que en mejoras tecnológicas o innovación. En 2018, el 50% del personal ocupado en la microindustria de la región noreste se concentró en cuatro actividades:

- 21.33% en elaboración de tortillas de maíz
- 7.23% en elaboración de tortillas de harina
- 11.5% en las herrerías
- 10.16% en las panaderías

Todas estas actividades corresponden bienes de consumo estandarizados y de bajo valor agregado, donde no existen rentas de innovación, y en las que el aumento de la productividad y las ganancias se explican por los bajos salarios.

Uno de los hallazgos más relevantes es la correlación entre crisis económicas y el crecimiento del número de microindustrias. Durante la crisis de 2008, el número de establecimientos microindustriales en la región aumentó un 34.5%, lo que representó la creación de 4,863 microindustrias. Este crecimiento fue significativamente mayor que el resto de las industrias.

En consecuencia, el personal ocupado en estas empresas aumentó un 40.8%. Sin embargo, no se tradujo en mejores condiciones para los trabajadores. Durante el mismo periodo, las remuneraciones totales experimentaron una caída del 6.17%, mientras que la formación bruta de capital fijo sufrió una reducción del 41.9%, afectando la capacidad de inversión de estas unidades económicas. Como resultado, la producción en la microindustria de la región se contrajo un 13%.

Estos datos subrayan la vulnerabilidad de la economía mexicana y el papel de la microindustria como un amortiguador económico en tiempos de crisis. Cuando el desempleo aumenta, las microindustrias emergen como una alternativa de subsistencia, ofreciendo una opción para mitigar los efectos de la recesión y la falta de empleos formales. No obstante, su expansión en estos periodos no significa un crecimiento sostenido ni una mejora estructural del sector, sino más bien una respuesta a la precarización del mercado laboral.

IV. Región Suroeste

La región suroeste, conformada por Oaxaca, Guerrero y Chiapas, ocupó en promedio el cuarto lugar a nivel nacional en número de establecimientos industriales entre 2003 y 2018, con una participación del 15.62% del total nacional (véase tabla 5.2). Su estructura industrial estuvo dominada por microindustrias,¹¹⁴ que representaron el 99% del total de establecimientos. En contraste, las pequeñas industrias constituyeron solo el 0.82%, las medianas el 0.13% y las grandes industrias sólo el 0.05% de los establecimientos industriales de la región.

Este predominio de microindustrias hace de la región suroeste la más dependiente de este estrato a nivel nacional, en claro contraste con la región noreste, que alberga la mayor proporción de grandes industrias y la menor participación de microindustrias (ver cuadro 5.2). A diferencia de otras regiones, en el suroeste no se observó un crecimiento significativo en las empresas de mayor tamaño durante el periodo de estudio. Dentro de la región, Oaxaca es el estado con el mayor número de establecimientos industriales.

El número de establecimientos industriales en la región se incrementó considerablemente, pasando de 41,437 en 2003, a 106,599 en 2018, lo que representa un aumento del 157%. Este crecimiento estuvo impulsado casi en su totalidad por las microindustrias, cuyo número se duplicó, pasando de 40,863 a 105,889 unidades en el mismo periodo, (cf. cuadros 5.A.13 y 5.A.14). Sin embargo, esta expansión no se tradujo en una mayor participación de la región en la

¹¹⁴ Se usa como sinónimo de microindustrias, micro establecimientos o microempresas industriales.

producción industrial nacional. Su contribución pasó de representar el 4.40% en 2003 a solo el 2.81% en 2018 (véase cuadro 5.2), a pesar de que la producción bruta total de la región aumentó un 90% en términos absolutos (cf. cuadro 5.A.16).

Este fenómeno refleja la fragilidad de la estructura industrial de la región, caracterizada por una baja diversificación productiva y un desarrollo industrial históricamente rezagado. De hecho, la producción de toda la región equivale a la de solo 172 grandes industrias en el país, lo que pone en evidencia su limitada capacidad de generar crecimiento económico.

La expansión de la producción en la región entre 2003 y 2018, no estuvo respaldada por una inversión significativa en la formación bruta de capital fijo, que, en lugar de aumentar, mostró un descenso preocupante. Entre 2003 y 2018 la inversión en FBCF se redujo un 41.62% pasando de 300 a 175.23 millones de pesos (ver apéndice 5.A.17).

En comparación con otras regiones, el suroeste ocupó el penúltimo lugar en participación en la FBCF industrial a nivel nacional, con una contribución promedio del 2.34%, solo por encima del sureste (2.21%) (véase cuadro 5.2). La distribución de la inversión por estrato revela que la mayor parte de la formación bruta de capital fijo provino de las pocas medianas y grandes industrias de la región, que a pesar de su escasa presencia aportaron el 91.22% del total entre 2003 y 2018. En cambio, la microindustria a pesar de ser el estrato más numeroso apenas representó el 5.89% de la inversión total en el periodo, con una tendencia decreciente que la llevó a reducir su participación de 9.3% en 2003 a 4.7% en 2018.

Esta falta de inversión explica en gran medida la persistente debilidad del sector industrial en la región, su baja capacidad productiva y su limitada contribución a la economía nacional.

El empleo en el sector industrial de la región casi se duplicó en 15 años, al pasar de 124,740 trabajadores en 2003 a 235,592 en 2018. Sin embargo, el mayor crecimiento del empleo se concentró en la microindustria, que pasó de 84,690

empleados en 2003 (68% del empleo industrial) a 190,897 en 2018 (81% del empleo industrial de la región). (cf. cuadros 5.A.10 y 5.A.20)

A pesar de este aumento, la contribución de la región al empleo industrial nacional se mantuvo baja, pasando de 3% en 2003 a 3.64% en 2018, ocupando el penúltimo lugar en términos de participación de la ocupación industrial. Durante el periodo 2003-2018, la microindustria generó el 75.23% del empleo en la región, mientras que las grandes industrias apenas aportaron el 13.59%, las medianas el 5.34% y las pequeñas el 5.84%. (cf. cuadro 5.A.4)

Sin embargo, el crecimiento en el empleo no se tradujo en mejores condiciones para los trabajadores. Aunque las remuneraciones totales, aumentaron ligeramente de 8,165 a 9,240 millones de pesos, la remuneración promedio mensual por trabajador cayó drásticamente de 5,455 pesos en 2003 a solo 3,268 en 2018, convirtiéndose en una de las regiones con la mayor reducción salarial del país (c.f. cuadro 5.A.12).

En promedio, el 79% de estas microindustrias de la región se concentraron en diez actividades básicas de baja productividad y escaso valor agregado, como tortillerías, herrerías, hilanderías, fábricas de muebles, panaderías, sastrerías, la fabricación de ladrillos, alfarerías y cordelerías. En contraste, la única gran industria registrada en la región estaba dedicada a la producción de azúcar de caña.

La producción en la microindustria de la región creció un 90%, pasando de 11,237 millones de pesos en 2003 a 21,360 millones en 2018 (ver apéndice 5.A.15). No obstante, este crecimiento tuvo un impacto marginal en la economía regional, ya que la gran industria sigue siendo la principal fuente de producción, con un aporte del 87.84%, mientras que la microindustria solo contribuye con el 4.98%.

En efecto, la única gran industria dedicada a la producción de azúcar genera casi el 90% de la producción industrial regional, lo que resalta la falta de diversificación y la fragilidad del sector industrial en el suroeste.

La precariedad de la industria en la región se refleja en las condiciones de inversión y en el capital por trabajador, que se redujo un 42% en el periodo analizado (cf. cuadro 5.3), pasando de 3,544 pesos en 2003 a solo 918 pesos en 2018 (cf.

cuadro 5.A.19). esto demuestra que el crecimiento de la producción en la microindustria no ha estado acompañado por un fortalecimiento de su base productiva, sino por una mayor explotación de la mano de obra.

En efecto, las microindustrias de la región son fundamentales para el empleo, ya que ocupan al 75.23% de la fuerza laboral industrial. El número de empleados en la microindustria se duplicó, pasando de 84,690 en 2003 a 190, 897 en 2018, pero este crecimiento no mejoró sus condiciones de vida. Por el contrario, las remuneraciones cayeron de 1,008 pesos a 822 pesos mensuales, convirtiéndose en las más bajas del estrato (cf. cuadro 5.A.24). Esto pone en duda el verdadero impacto de las microindustrias, ya que, son esenciales por la cantidad de empleo que generan, pero su abundancia se traduce en una reproducción precaria del sector industrial, con sueldos por debajo del salario mínimo.

En 2018, el 50% del personal empleado en la microindustria de la región se concentró en solo tres actividades: el 32% en tortillerías de maíz, el 10% en herrerías y 9.69% en confección, bordado y deshilado de textiles. Estas cifras reflejan la alta especialización de la microindustria en actividades tradicionales y de bajo valor agregado.

Asimismo, la FBCF en la microindustria estuvo fuertemente concentrada en un reducido grupo de actividades. El 70% de la FBCF en este estrato se destinó a cuatro actividades principales: la elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal (32.4%), la fabricación de productos de herrería (19%), la impresión de formas continuas y otros impresos (7.65%) y la fabricación de ladrillos (6.5%).

La crisis de 2008 tuvo un impacto significativo en la región. Durante ese año, el número de microindustrias creció un 56%, lo que significó la creación de 22,879 nuevos establecimientos, el mayor crecimiento de todas las regiones. Este incremento también llevó a un aumento del 58% en el personal ocupado en la microindustria, pero las remuneraciones totales sólo crecieron un 33.24%, lo que provocó una reducción en los salarios de 1,008 a 850 pesos mensuales.

En tanto que la FBCF en el estrato cayó 36.59% y continuó en declive los años siguientes. A pesar de esta reducción, la producción creció 13.31%, ello como ya se planteó expresa un crecimiento de la productividad por bajos salarios.

Estos datos subrayan el papel de la microindustria como un amortiguador en tiempo de crisis. En un entorno de alta precariedad industrial, la microindustria ha sido la única alternativa para generar empleo, aunque en condiciones de extrema vulnerabilidad. Esta dinámica evidencia los desafíos estructurales de la región que sigue rezagada en términos de inversión, tecnología y condiciones laborales, en claro contraste con el desarrollo industrial del norte del país.

V. Región Oriente

La región conformada por los estados de Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz ocupó entre 2003 y 2018, el segundo lugar a nivel nacional en número de establecimientos industriales, con una participación del 18%. Durante este periodo, experimentó un crecimiento notable en la proliferación de unidades industriales, especialmente en 2018, cuando registró un incremento del 80.97% consolidándose como la tercera región con mayor crecimiento en ese año. En 2003, la región contaba con 58,424 unidades económicas, cifra que aumentó a 105,732 en 2018 (cf. cuadro 5.A.7).

En términos de composición por estrato, en la región predominó la microindustria con el 95.63% de los establecimientos, seguida por las pequeña industrias con un 3%, las medianas con 0.98% y las grandes con solo 0.38%. Esto la posiciona como la tercer región con mayor concentración de microindustrias, sólo por debajo del suroeste y el sureste (cf. cuadro 5.A.1).

A pesar de contar con una gran cantidad de establecimientos industriales, la región no iguala la productividad de la región noreste, donde menos empresas generan mayor producción. En promedio, la región contribuyó con el 14.89% de la producción industrial bruta nacional y experimentó un crecimiento significativo en 15 años, alcanzando su mayor expansión en 2018 con un 94.55% respecto a 2003. La

producción pasó de 726,035 millones de pesos en 2003 a 1,412,534 millones en 2018 (cf. cuadro 5.A.8). Dentro de la región, Puebla y Veracruz fueron los principales contribuyentes, aportando el 50% y el 26.33% de la producción, respectivamente.

En cuanto a la formación bruta de capital fijo, la región mostró un aumento sostenido a partir de 2013, con un crecimiento del 53% respecto a 2003 (cf. cuadro 5.A.9). Sin embargo, en 2018 la expansión se desaceleró, reduciendo la tasa de crecimiento a 17.2%. A pesar de ello, la región se mantuvo en el cuarto lugar a nivel nacional en términos de FBCF, con Veracruz liderando en este aspecto. La distribución de la formación bruta de capital fijo por estrato reflejó una fuerte concentración en la gran industria, que en promedio aportó el 85.38% de la FBCF regional, mientras que las medianas contribuyeron con el 10.86%, las pequeñas con el 2.02% y la microindustria apenas con el 1.73% (cf. cuadro 5.A.3).

A pesar de ser la segunda región con más establecimientos industriales, su participación en el empleo no fue proporcionalmente alta en comparación con otras regiones. Durante el periodo de estudio, empleó, en promedio al 10.63% del personal ocupado en la industria a nivel nacional, ubicándose en el sexto lugar en términos de empleo. El crecimiento del empleo fue moderado entre 2003 y 2013, sin cambios drásticos, pero entre 2003 y 2018 experimentó un aumento del 40%. La mayor parte del empleo en la región se concentró en la gran industria y la microindustria, que juntas generaron el 74% de los puestos de trabajo: la gran industria aportó el 41.37% y la microindustria el 32.64%. En contraste, la mediana industria contribuyó con el 16.28% y la pequeña con el 9.71% (cf. cuadro 5.A.4).

Este patrón evidencia que, aunque la microindustria es numerosa, la gran industria es la principal generadora de empleo en la región. Sin embargo, el aumento del empleo no se tradujo en una mejora de los salarios. Entre 2003 y 2018, la región contribuyó con el 10.68% de las remuneraciones industriales totales a nivel nacional, con su mayor crecimiento entre 2013 y 2018. No obstante, este incremento fue modesto, apenas del 27.24% en 15 años. En términos de remuneración mensual promedio, se registró una caída de 10,325 pesos en 2003 a 9,376 en 2018, cifra

similar a la de las regiones centro-norte y centro-sur y cercana al promedio nacional (cf. cuadro 5.A.6).

La disminución de los salarios en la región es parte de una tendencia nacional, reflejando que el crecimiento del empleo no ha sido acompañado por mejoras en la calidad del trabajo, ni en los ingresos. Esto evidencia una limitación estructural del modelo de crecimiento para traducirse en bienestar para los trabajadores y un desarrollo económico sostenible.

La microindustria representó el 95.63% de los establecimientos de la región, con un notable crecimiento de 83.44% entre 2003 y 2018, pasando de 55,383 unidades económicas a 101,594 (cf. cuadros 5.A13 y 5.A14). Sin embargo, este crecimiento numérico no se tradujo en un mayor impacto en la producción regional. A lo largo de 15 años la microindustria no logró duplicar su producción, lo que evidencia sus limitaciones estructurales y su escasa capacidad de acumulación.

En contraste, las medianas y grandes industrias fueron responsables del 93% de la producción regional, lo que confirma que, aunque la microindustria genera ingresos familiares, su contribución al desarrollo económico sigue siendo limitada. Su expansión responde más a una estrategia de subsistencia que a un verdadero motor de crecimiento productivo en la región.

En 2018, el 74% de las microindustrias de la región se concentraron en 10 actividades de baja productividad. De ellas, el 40% se dedicaba a la a la elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal, mientras que el 34% restante se distribuía entre otras nueve actividades, con participaciones que oscilaban entre el 2% y el 7.43%. Cabe destacar que estas actividades contrastan con las que dominan en la gran industria, donde destacan la confección de ropa exterior en serie de materiales textiles, la fabricación de telas anchas de tejido de trama, la fabricación de autopartes de plástico y la fabricación de piezas metálicas troquelada para vehículos automotrices, que son las cuatro actividades dominantes en las grandes industrias en la región.

A pesar del crecimiento en el número de microindustrias, su participación en la producción industrial regional ha mostrado una tendencia a la baja. Entre 2003 y 2018, contribución pasó del 2.6% al 2.2%, un desempeño que contrasta con el crecimiento del 66% en su producción total, que pasó de 18,579 millones de pesos en 2003 a 30,840 millones en 2018 (cf. cuadro 5.A15). Sin embargo, este aumento no ha sido suficiente para fortalecer su peso en la estructura industrial. La mayor parte de la producción sigue concentrada en pocas medianas y grandes empresas, lo que refuerza la desigualdad entre los estratos industriales.

La falta de inversión ha sido un obstáculo clave para el crecimiento de la microindustria en la región. Su incapacidad para competir o vincularse con las empresas de mayor tamaño refleja su aislamiento dentro del sector industrial. Entre 2003 y 2018, la formación bruta de capital fijo en la microindustria de la región oriente se redujo 29.56% (cf. cuadro 5.A18). En términos absolutos, pasó de 576 millones de pesos en 2003 a solo 406 millones en 2018, con una caída más pronunciada en 2008 cuando se situó en 296.5 millones (cf. cuadro 5.A.17).

Como resultado, el capital por trabajador, que se redujo en más de la mitad, pasando de 4,643 pesos en 2003 a solo 1,826 pesos en 2018 la segunda cifra más baja a nivel nacional. Las inversiones en la microindustria estuvieron mayormente concentradas en actividades como la elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal (36%), la fabricación de muebles (12.59%) y la purificación y embotellado de agua (10.83%). Estas actividades, aunque fundamentales para la economía local, no generan encadenamientos productivos con otros estratos industriales ni estimulan la diversificación productiva.

Este comportamiento de los micro establecimientos industriales no es exclusivo de la región oriente. Como se ha demostrado a lo largo del capítulo, las microindustrias a nivel nacional han experimentado tasas de FBCF negativas (cf. cuadro 5.A.18.) La disminución de la infraestructura, maquinaria y equipo ha sido sistemática, mientras que, las medianas y grandes industrias han incrementado su inversión, lo que ha ampliado la brecha productiva y profundizado la segmentación del sector industrial.

Entre 2003 y 2018, la microindustria de la región oriente empleó al 32.64% del personal ocupado en el sector industrial. Durante este periodo, el empleo en este estrato creció un 79%, pasando de 124,155 trabajadores en 2003 a 222,283 en 2018 (cf. cuadros 5.A.20 y 5.A.21). Sin embargo, este crecimiento no se tradujo en mejoras salariales.

La remuneración mensual promedio por trabajador se redujo de 1,424 pesos en 2003 a 1,320 en 2018, con su punto más bajo en 2013 cuando el salario cayó a solo 1,154 pesos. Se trata de la tercera cifra más baja del país, solo por encima de las regiones del sur (cf. cuadro 5.A.24). Este deterioro salarial, combinado con la expansión del empleo y el crecimiento de la producción, sugiere que la microindustria ha incrementado la explotación de la fuerza laboral, lo que ha contribuido al deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y al aumento de la desigualdad en la región.

En 2018 el 53% del personal ocupado en las microindustrias se concentró en tres actividades principales: la elaboración de tortillas de maíz (37.44%), la confección en serie de otra ropa exterior de materiales textiles (10.67%) y la fabricación de muebles (5.25%). La confección en serie de ropa, dominada por las grandes industrias, podría representar una oportunidad para establecer eslabonamientos productivos entre la micro y la gran industria. Sin embargo, la falta de una política industrial clara ha impedido el desarrollo de vínculos que podrían mejorar la inversión en este sector y fortalecer su impacto en la economía regional.

Durante la crisis de 2008, el número de microindustrias en la región aumentó 34.25%, lo que representó la aparición de 18,967 nuevas microindustrias, casi cuatro veces más de las que surgieron en la región noreste durante el mismo periodo. Este crecimiento fue significativamente mayor que en otros estratos industriales ya que la mediana industria decreció en 9.35% y la gran industria apenas creció 2.85%.

Como resultado, el empleo en las microempresas aumentó un 48.9%, más que el número de establecimientos. Sin embargo, las remuneraciones totales cayeron un

24.24%, provocando una reducción en la remuneración mensual por trabajador de 1,424 pesos en 2003 a 1,188 pesos en 2008, el mayor descenso registrado en el periodo. Esta tendencia continuó hasta 2013, cuando el salario mensual se redujo a 1,154 pesos, revirtiéndose parcialmente hasta 2018.

Además, las microindustrias de la región sufrieron la mayor caída en la FBCF durante la crisis, con una reducción del 48.57%. A pesar de esta contracción en la inversión, la producción del estrato no disminuyó; por el contrario, creció 14.5%. Esto indica que el crecimiento de la productividad en la microindustria estuvo basado en el deterioro salarial y en el aumento del número de trabajadores, e lugar de una mejora en la eficiencia o en la inversión en capital.

No obstante, estos logros no se debe ocultar la vulnerabilidad de estas microempresas. La pequeña escala y la limitada capacidad de inversión de estas empresas las hace particularmente frágiles, expuestas a desaparecer en momentos de recesión prolongada.

El hecho de que las microindustrias registren caídas tan marcadas en las remuneraciones y en la FBCF subraya la necesidad de estrategias diferenciadas que fortalezcan este segmento industrial. Más allá de su capacidad de generar empleo, es fundamental impulsar políticas que incentiven la inversión, así como mecanismos que eviten que el crecimiento de la productividad se base en el deterioro salarial y la precarización del empleo.

VI. Conclusiones

El análisis regional de la microindustria permitió comprender cómo las estructuras económicas locales influyen en su desempeño y en las dinámicas de desarrollo del país. Aunque existen similitudes en la distribución de las microindustrias en distintas actividades -como la elaboración de tortillas de maíz, predominante en todas las regiones- su papel varía según las condiciones históricas, la industrialización y el tipo de empresas que dominan cada región.

En el norte, donde la industria está más desarrollada y vinculada a las cadenas globales, las grandes empresas ofrecen empleo formal y mejores salarios,

reduciendo la necesidad de crear microindustrias como mecanismo de subsistencia. En contraste, en el sur la falta de empleo formal y los bajos ingresos han impulsado la proliferación de microindustrias que funcionan más como un refugio económico que como un motor de crecimiento. Esta diferencia estructural ha profundizado las desigualdades entre regiones.

Las políticas neoliberales de descentralización y modernización no lograron reducir la heterogeneidad del sector industrial, sino que la acentuaron. Aunque surgieron nuevos corredores industriales, la concentración de grandes empresa en el norte se mantuvo, beneficiando solo a ciertos estratos y regiones. Como resultado, la desigualdad en el acceso al capital, tecnología y mercados ha perpetuado una estructura industrial segmentada.

A pesar de la expansión de las microindustrias en términos de número de establecimientos y empleo, su contribución a la producción nacional sigue siendo marginal y ha disminuido en el periodo de estudio (1994-2018). Este crecimiento no ha sido impulsado por inversión, infraestructura o tecnología, sino por un aumento en la explotación de la fuerza laboral. Si bien se generaron más empleos, el número de trabajadores por establecimiento se redujo, y la producción dependió más del trabajo que del capital, limitando la productividad. Además, los bajos salarios y la limitada capacidad de compra del mercado interno han restringido el crecimiento de estas empresas.

La baja inversión en formación bruta de capital fijo ha debilitado aún más su capacidad de expansión. Sin acceso a tecnología ni a mercados más amplios, la productividad de la microindustria ha dependido de la reducción salarial en lugar de mejoras en la eficiencia. Esto ha perpetuado la precarización del sector, dejando a las microindustrias con pocas posibilidades de competir más allá de su propio estrato.

Las remuneraciones muestran una clara relación con la estructura industrial regional: en las regiones donde predominan las grandes industrias, los salarios son más altos; en las regiones con mayor presencia de microindustrias, los ingresos

tienden a ser más bajos. Esto ha acentuado las brechas salariales y la desigual distribución del ingreso, reforzando el crecimiento en las regiones productivas y estancando aquellas con estructuras económicas menos desarrolladas.

La precariedad industrial es más evidente en el sur, donde la microindustria no impulsa el crecimiento, sino que funciona como un amortiguador ante la pobreza y la falta de empleo. Dado que el 99% de las industrias en esta región son micro, su vulnerabilidad afecta la estabilidad económica del país en su conjunto. Una economía donde el 95% de las empresas son microindustrias con escasa inversión, baja productividad y limitada capacidad de innovación, no solo frena el desarrollo, sino que refleja la precarización del sector industrial y la falta de alternativas productivas.

Para revertir esta tendencia, es fundamental diseñar estrategias diferenciadas que impulsen la inversión, promuevan encadenamientos productivos y fortalezcan las capacidades tecnológicas de las microindustrias. De lo contrario, seguirán siendo un mecanismo de supervivencia más que un pilar para el desarrollo industrial del país.

Conclusiones Generales

En la búsqueda de las causas que nos explicaran la proliferación de microindustrias durante el periodo neoliberal, identificamos una serie de factores que no solo esclarecen este fenómeno, sino que también revelan las profundas desigualdades estructurales entre estas microindustrias y las grandes empresas.

Durante el periodo 1994-2018, el número de microindustrias creció exponencialmente, como resultado de la reestructuración económica iniciada en la década de los ochenta. Este proceso implicó transformaciones radicales en el pensamiento económico, la política macroeconómica y las instituciones, cuya continuidad moldeó un sector industrial, pero con escasa capacidad de innovación y una limitada absorción de la fuerza de trabajo disponible.

Las microindustrias que emergieron en este contexto presentan características significativamente distintas al resto del sector industrial, principalmente debido a su escaso capital, lo que restringe sus capacidades productivas y dificulta su integración y permanencia en el sector industrial. Su tipo de producción y escala de operación las han marginado de los beneficios del modelo de economía abierta, particularmente en términos de acceso a exportaciones e inversión extranjera.

Al estar limitadas a mercados locales con una alta competencia entre empresas del mismo estrato -caracterizadas por bajas dotaciones de capital y escasas barreras de entrada- su competitividad se basa en la reducción de costos, particularmente los laborales. En muchos casos, el trabajo es realizado por el propio dueño y algún familiar, lo que minimiza los gastos operativos, pero también restringe la rentabilidad, convirtiendo la actividad más en un mecanismo de subsistencia que en un modelo de negocio con posibilidades de crecimiento.

Su acceso al financiamiento es muy limitado, al igual que el apoyo proveniente de políticas públicas. Esta situación se agrava porque, en lugar de ser consideradas dentro de la política económica nacional, estas unidades productivas han sido relegadas al ámbito de la política social, lo que restringe aún más sus posibilidades de desarrollo y fortalecimiento.

Estas conclusiones se fundamentan en un análisis del pensamiento neoliberal y su influencia en las políticas públicas y macroeconómicas. Para evaluar su impacto, examinamos el desempeño macroeconómico a través de variables clave y sus interrelaciones, lo que permitió valorar sus efectos en la política económica e institucional. Posteriormente, analizamos el sector industrial desde una perspectiva mesoeconómica, centrándonos en el desempeño de las microindustrias en comparación con otros estratos, durante el periodo neoliberal.

Para ello integramos una base de datos del sector industrial desglosada por estrato y por entidad federativa. Esta información facilitó un análisis detallado de la microindustria a nivel regional, agrupando entidades con estructuras productivas similares. La base de datos, que abarca desde el nivel de subsector hasta la clase de actividad, permitió identificar en que actividades específicas se concentra la microindustria tanto a nivel nacional como regional.

Asimismo, la incorporación de datos de los censos económicos a lo largo de varias décadas brindó una perspectiva histórico-estructural; permitiendo analizar la evolución del sector industrial de 1994 a 2018. En particular se observó el desempeño de las microindustrias en cada levantamiento censal, lo que hizo posible identificar tendencias y patrones en su comportamiento.

Con esta investigación nos propusimos realizar un estudio sistemático e integral de desempeño de la microindustria en el periodo neoliberal, abarcando casi cuatro décadas a nivel nacional y regional. Hasta ahora no se había llevado a cabo un análisis con este nivel de detalle, lo que ha permitido una visión más precisa de los distintos estratos industriales y de la estructura y dinámica del sector industrial a nivel nacional y regional.

El impulso del modelo neoliberal se promovió la idea de que la visión estatista era inadecuada para dirigir la economía, posicionando al mercado como el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos. En este marco, el individuo libre y racional fue concebido como el eje central del sistema económico, se atribuyeron a

sus decisiones una “racionalidad” orientada a maximizar sus beneficios. Esta perspectiva no solo redefinió la orientación de las políticas económicas, sino que también fluyó en el imaginario social, la cultura, la orientación de las ciencias sociales, conformando una nueva racionalidad y concepción valorativa, que dio lugar a transformaciones institucionales y a una nueva estructura económica y social diseñada para responder a las exigencias del mercado, que impulsó el proceso de globalización y los rápidos avances tecnológicos.

Este paradigma transformó profundamente las dinámicas económicas, otorgando un papel central a las empresas y empresarios en la conducción económica. En este contexto, las microindustrias proliferaron como una derivación del modelo neoliberal, que exaltó al empresario y sus capacidades técnicas y sociales como activos intangibles esenciales para el crecimiento. La cultura del emprendimiento se posicionó como un elemento esencial para dinamizar la economía, presentándose como una herramienta de movilidad social, generadora de empleo, con la promesa de que sus beneficios se extenderían desde los empresarios emprendedores exitosos hacia el resto de la sociedad. Sin embargo, en la práctica, la mayoría de los emprendimientos surgieron con escasos recursos técnico-financieros, sin un apoyo gubernamental significativo y en un entorno altamente competitivo y dominado por grandes empresas.

En este contexto, muchas microindustrias, en lugar de convertirse en motores de innovación y desarrollo económico, se transformaron en mecanismos de autoempleo, generando ingresos apenas suficientes para su propietario y, en algunos casos, para un trabajador adicional, quienes a menudo se encontraban en condiciones de subempleo. Además, su limitada capacidad de integrarse a través de eslabonamientos productivos con las grandes empresas transnacionales, que se orientaron principalmente a la exportación, restringió aún más su crecimiento. En contraste, las microindustrias quedaron orientadas a la producción de bienes básicos destinados al mercado local o, en el mejor de los casos, al mercado regional, su competencia se realizó con las empresas de su mismo estrato, que

producen bienes semejantes, lo hace que su reproducción y permanencia sea más incierta.

La proliferación de microindustrias también fue producto de la reestructuración económica, que redujo el peso del sector industrial en el PIB. Mientras las grandes empresas se integraron a cadenas de valor globales, especializándose en segmentos intensivos en trabajo y pocas rentas de innovación, la microindustria se concentró en actividades de baja tecnología y limitada capacidad de crecimiento.

Las reformas neoliberales de 1994 a 2018, transformaron radicalmente la estructura industrial. Las privatizaciones desmantelaron las empresas paraestatales, junto con las instituciones que las sostenían, como la banca de desarrollo, redirigiendo la economía hacia la iniciativa privada, al comercio internacional, la atracción de inversión extranjera y el fomento de las exportaciones, con énfasis en la maquila de exportación. Esta reconfiguración disminuyó la inversión productiva y redujo la generación de empleo, dejando al país con una demanda laboral insatisfecha y aumentando la informalidad. Como resultado, amplios sectores de la población vieron reducido su bienestar, mientras que las desigualdades económicas se profundizaron.

Si bien las políticas de ajuste lograron controlar la inflación y reducir el déficit fiscal, también provocaron una caída en los ingresos de los trabajadores, y una disminución de la participación de los salarios en el ingreso nacional. La apertura comercial acelerada y la reducción del gasto público afectaron a muchas empresas nacionales que cerraron, redujeron su tamaño o se trasladaron a sectores menos productivos. Este proceso debilitó el tejido industrial y precarizó aún más el mercado laboral, limitando las oportunidades de desarrollo tanto para las empresas más pequeñas como para los trabajadores.

La pérdida masiva de empleos y la reducción de los salarios fueron particularmente evidentes durante las crisis económicas y la implementación de políticas de ajuste. La desaparición de empresas paraestatales y oficinas gubernamentales dejó a un gran número de personas sin empleo estable obligándolas a recurrir a estrategias

de supervivencia como la migración, la recepción de transferencias y subsidios gubernamentales y, especialmente, la creación de micronegocios. En este contexto, las microindustrias surgieron como una respuesta directa a la falta de oportunidades laborales formales. Se convirtieron en una forma de autoempleo y, en muchos casos, en un recurso de última instancia para sobrevivir en un mercado laboral flexible, precario, fragmentado y vulnerable.

Por otro lado, la continuidad en la política económica orientada al fomento de las exportaciones y la atracción de capital extranjero ha producido resultados contradictorios cuyos efectos han sido de largo alcance. Si bien en el corto plazo estas políticas promovieron breves fases de crecimiento, particularmente en el sector manufacturero en términos absolutos, su participación en el PIB se redujo en comparación con el periodo de sustitución de importaciones. A mediano y largo plazo han evidenciado una integración débil y estructuralmente desigual de México en el mercado internacional. El capital se concentró en las grandes empresas, que crecieron a un ritmo acelerado y dominaron la producción y el valor agregado, mientras que las microindustrias, aunque aumentaron en número, se volvieron más vulnerables.

Las cifras muestran esta disparidad: en 1994, las grandes industrias aportaban el 62.30% de la producción industrial, aumentando al 78.20% en 2018. En contraste, la participación de la microindustria pasó del 9.20%, en 1994 a solo el 2.3% en 2018. Además, la microindustria experimentó una contracción en empleo, pasando de tres a dos trabajadores en promedio por establecimiento. Su participación en la formación bruta de capital fijo (FBCF) cayó del 3.1% en 2003 al 1.5% en 2018 y la remuneración promedio por trabajador se redujo de 2,339 pesos a 1,928 en 2018.

Las grandes empresas fueron las principales beneficiarias del modelo exportador, concentrando casi la totalidad de las exportaciones, mientras que las microindustrias y la mayoría de las pequeñas industrias quedaron al margen. En lugar de fomentar la integración productiva, este modelo no ha generado un ambiente de empresas integradoras que vinculen y fortalezcan a las más pequeñas mediante la adquisición de materias primas, la compra de bienes intermedios u otros

mecanismos de encadenamiento productivo, y menos aún con las microempresas que se desempeñan en actividades y mercados distintos. Además, esta dinámica excluye a las microempresas del entorno productivo de las grandes corporaciones, ya que las microindustrias tienen muy poco o nulo acceso a los mercados globales y a los beneficios derivados de la inversión extranjera.

Los datos ilustran esta desigualdad: en 2008, de las 3,233 grandes industrias existentes, 2,154 (66.62%) eran exportadoras. Para 2018, el número de grandes industrias aumentó a 4,537 de las cuales 2,857 (62%) exportaban manufacturas. En marcado contraste, de las 430,156 microindustrias existentes en 2008, solo 288 (0.06%) participaban en actividades de exportación de manufacturas; esta cifra disminuyó aún más en 2018, cuando de las 543,236 microindustrias existentes, únicamente 146 (0.02%) participaban en algún tipo de exportación.

Estas cifras evidencian que los supuestos beneficios del modelo exportador para la economía nacional no han sido los que se esperaban. Siguen formando parte del discurso político más que de una realidad económica inclusiva. Lejos de impulsar la participación de más empresas en las exportaciones, el modelo ha provocado una disminución relativa (porcentaje) del número de empresas involucradas, sin importar el estrato al que pertenezcan. La concentración de las exportaciones en las grandes empresas (en su mayoría dedicadas a maquila de exportación), ha generado desequilibrios significativos en la economía mexicana: ha fomentado una marcada dependencia de las importaciones sobre todo en las actividades de ensamblaje.

Por otro lado, las microindustrias se han destacado por convertirse en fuente de empleo. En 2018 representaban el 93.69% del total de unidades económicas y empleaban casi al 20% (19.45%) del personal ocupado en el sector industrial. Sin embargo, están orientadas a actividades de baja productividad, ya que el 71% de estas microindustrias operan en dichas actividades: tortillerías, panaderías, herrerías, confección de ropa a la medida, hilados y bordados de textiles, impresiones y elaboración de muebles de madera (excluyendo cocinas integrales y muebles de oficina), constituyen las ramas más significativas de este estrato.

Esta dinámica ha limitado el desarrollo autónomo de la industria nacional, y su competitividad en el mercado global. Además, ha restringido las oportunidades para diversificar la economía y fomentar la innovación tecnológica, perpetuando una estructura productiva vulnerable y dependiente de la dinámica económica global. Se ha reforzado la dependencia de México con respecto a Estados Unidos, destino de más del 80% de sus exportaciones, lo que expone al país a los ciclos económicos, decisiones comerciales y políticas externas, en particular de las de su principal socio comercial.

La baja formación bruta de capital fijo, tiene uno de sus orígenes en la falta de inversión pública en las actividades productivas, resultado de los ajustes fiscales emprendidos desde la década de los ochenta y mantenidos como parte de la disciplina fiscal, lo que ha tenido un impacto profundamente negativo. En principio, estas políticas condujeron al desmantelamiento de proyectos productivos, de la política industrial y de las instituciones que promovían la inversión en infraestructura y desarrollo industrial. En su lugar, se priorizó la política social como una medida paliativa frente al deterioro de los salarios y al desempleo, por lo que desde entonces se han canalizado una cantidad significativa de recursos a través de transferencias monetarias condicionadas, que se entregan directamente a los beneficiarios, además de subsidios y ayudas que generalmente se canalizan a través de intermediarios, como organismos autónomos y organizaciones civiles, que con frecuencia absorben buena parte de los recursos públicos. Parte de estas transferencias han sido canalizadas a las microindustrias, cuyos beneficios han sido únicamente de corto plazo, pues los apoyos otorgados provienen de proyectos sociales, desarticulados y sin llegar a constituir políticas sectoriales integrales, que por lo demás no son suficientes, ni sostenidas y sostenibles en el largo plazo.

La falta de inversión pública ha desincentivado el desarrollo empresarial, especialmente en la creación y fortalecimiento de empresas industriales innovadoras. Este déficit ha contribuido además a una marcada concentración industrial tanto regional como en determinadas actividades. En general, en el sector

industrial las actividades económicas se han polarizado, concentrándose principalmente en el norte del país, donde predominan las grandes industrias en subsectores de mayor productividad orientados a la exportación. En contraste, otras regiones, especialmente el suroeste, sureste y oriente del país, permanecen rezagadas, lo que ha dado lugar a la proliferación de microindustrias con ingresos de subsistencia, centradas en actividades de baja productividad, en ramas tradicionales y orientadas a mercados locales. Esta disparidad regional se refleja en la distribución de las unidades económicas: mientras que el 63% de las grandes industrias del país se encuentran en el norte, el 57% de las microindustrias están concentradas en el sur y el oriente donde la actividad industrial es menor.

Esta concentración geográfica de los grandes establecimientos en el norte y en actividades de exportación y por otra parte la concentración de las microindustrias en el sur y en actividades de baja productividad y orientada a mercados locales, muestra una estructura dual. Ello limita las oportunidades de crecimiento de las microindustrias y dificulta su consolidación convirtiéndolas en economías de subsistencia con escasa capacidad de integración productiva y acceso restringido a mercados dinámicos. Este desequilibrio ha generado un tejido industrial profundamente heterogéneo e incapaz de absorber adecuadamente a la creciente y cada vez más capacitada fuerza laboral. Como resultado, se perpetúa un círculo vicioso de desigualdad económica y precariedad laboral, que limita tanto las posibilidades de movilidad social como el desarrollo integral del país.

Si bien las microindustrias en México han persistido como una respuesta a la falta de empleo formal, y como una opción para alcanzar cierta independencia económica, la realidad es que estas empresas enfrentan cada vez mayores dificultades para desarrollarse y crecer. Esto se debe a un entorno adverso generado en gran medida por las políticas económicas neoliberales que dificultaron el apoyo a las microindustrias atendiendo a sus características específicas, por el tipo de actividad que desarrollan en cada región, lo que obstaculizó su sostenibilidad y limitó sus posibilidades de expansión.

Por otra parte, las políticas de fomento suelen dirigirse a las micro, pequeñas y medianas industrias como un grupo homogéneo, sin considerar las marcadas diferencias entre los distintos estratos, su distribución regional y su papel en cada región. Sin embargo, estas diferencias son fundamentales, ya que cada estrato productivo presenta características específicas, fabrica distintos tipos de productos y atiende mercados con dinámicas particulares, asentadas en espacios regionales con características distintas. Por ello, las políticas públicas, especialmente las industriales, deberían diseñarse con un enfoque diferenciado que tome en cuenta estas particularidades, permitiendo así generar un impacto positivo y efectivo en el desarrollo de cada segmento empresarial, así como a las características de cada región.

En este contexto, como planteamos en nuestra hipótesis, las microindustrias, lejos de convertirse en motores de crecimiento económico, han funcionado como una válvula de escape para la presión laboral, sirviendo más como un medio de subsistencia que como un agente clave en el desarrollo económico nacional. Sin embargo, el discurso económico predominante suele responsabilizar al microempresario por el bajo desempeño de su empresa, sin considerar el impacto negativo del entorno económico y social generado por estas mismas políticas, que han sido aplicadas y justificadas con base en teorías, preconceptos, creencias y supuestos, más que en un análisis riguroso de la realidad.

El enfoque del *mainstream* ha desviado la atención de los factores estructurales que dificultan el desarrollo de las microindustrias, reforzando la percepción de que el éxito o el fracaso empresarial recae exclusivamente en las capacidades individuales del “emprendedor”, mientras minimizan las barreras sistémicas que enfrentan. El mejoramiento de las condiciones en las que opera la microindustria y su desarrollo sostenible requiere, en esencia, un cambio profundo en la forma de comprender su dinámica y desempeño, lo que incluye modificar los supuestos con que analizamos y concebimos la dinámica económica tanto a nivel global como nacional.

Reconocer que el modelo económico vigente ha convertido a las microindustrias en un mecanismo de subsistencia es el primer paso para replantear la política públicas, pues su desempeño no responde a una lógica empresarial orientada al crecimiento, sino a la necesidad de generar un ingreso mínimo para sobrevivir.

Cuando el ingreso de las personas se ve gravemente afectado, cualquier estrategia de sobrevivencia está dirigida a resolver sus necesidades más básicas -como la alimentación, la salud y la vivienda- en lugar de perseguir objetivos de expansión o rentabilidad. Esta realidad pone de manifiesto las limitaciones impuestas por un modelo económico que no ofrece las condiciones necesarias para que las microindustrias se conviertan en motores efectivos de crecimiento y desarrollo económico, con la evidencia empírica comprobamos la hipótesis que sostuvimos al inicio de esta investigación.

Como lección de este proceso histórico destacamos que hasta el momento no hemos detectado ninguna política, ley o programa de fomento dirigido específicamente a las microindustrias que haya logrado resultados significativos en términos de garantizar su crecimiento, estabilidad y desarrollo. Esto se debe, en gran medida, a que han sido estudiadas de manera aislada o en relación con variables desarticuladas sin una visión integral. Persiste la falta de un enfoque sistémico, que contemple tanto su papel dentro del sector industrial como las particularidades regionales en las que operan.

Hoy resulta más evidente que el mercado, por sí solo, no garantiza un desarrollo equilibrado, y que el Estado desempeña un papel fundamental en la construcción de un entorno económico funcional. Existen tareas estratégicas que solo el Estado puede cumplir, como la formulación de una política industrial de mediano y largo plazo, capaz de jerarquizar objetivos, definir metas y establecer políticas concretas para alcanzarlas. Esto implica reconocer la responsabilidad del Estado en la promoción de un crecimiento sostenible e inclusivo, que permita no solo el fortalecimiento de las grandes empresas, sino también la consolidación y desarrollo

de las microindustrias dentro de una estructura económica más equitativa y articulada.

Es crucial entender que el bajo crecimiento atribuido a las microindustrias, derivado de su baja productividad, no es producto de una auto marginación, sino que en buena medida es una consecuencia directa de las acciones y omisiones de las políticas públicas. Son las decisiones de los agentes y actores que configuran el entorno económico. En el caso de las microindustrias ese entorno ha limitado su desarrollo, restringe su acceso al financiamiento, tecnología, mercados y oportunidades de integración productiva.

Un mejor desempeño económico depende, en gran medida, de mejorar el desempeño de las microindustrias, que representan el 95% de los establecimientos industriales. Esto requiere replantear las estrategias económicas e industriales, ya que, hasta ahora, estas empresas han sido erróneamente consideradas como una de las causas del bajo crecimiento económico y la baja productividad del país. Como consecuencia, han sido tratadas como un segmento deficiente dentro del sistema económico, sin abordar las condiciones estructurales que perpetúan su rezago.

Desde nuestra perspectiva y como resultado de esta investigación, el principal reto radica en diseñar una política económica que fomente mejores condiciones de empleo y a su vez una política industrial más inclusiva que permita a estas empresas desarrollarse en mejores condiciones. Esto implica la creación de un entorno que privilegie y facilite el acceso a recursos, tecnología y mercados, a las empresas que más lo necesitan, al tiempo que fomente la colaboración entre sectores y regiones. Solo así será posible transformar a las microindustrias en actores clave del desarrollo económico y social del país, en lugar de simples mecanismos de subsistencia.

Bibliografía

- Alba, C. (1993). La microindustria ante la liberalización económica y el Tratado de Libre Comercio . *Foro Internacional*, Vol. 33, No. 3, 453-483.
- Aguirre, T. (1995) Retos y paradojas de la crisis mexicana. *Economía Informa*, No 239, Facultad de Economía, UNAM.
- Álvarez , M. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador: CEPAL, CENPROMYPE, GTZ.
- Ávila, J. (2006). *La era Neoliberal*. México: Océano, UNAM.
- Baldazo, F., Marcelino, M., Camacho, A., Montiel , V., & Becerra, J. A. (2018). Estrategias de gobierno para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. *CyT No. 66*.
- Babb, S. (2005). Del nacionalismo al neoliberalismo: El ascenso de los nuevos Money Doctors en México. En D. M. (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*. (págs. 155-172). Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela.
- Banco Mundial. (Octubre de 2022). *Datos del Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador>
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2015). *Repensar la pobreza*. México: Taurus.
- Bassols Batalla, A. (1998). *Gegrafía económica de México*. México: Trillas.
- Bassols Batalla, A. (2002). *Geografía socioeconómica de México. Aspectos físicos y económicos por región*. México: Trillas.
- Berry, A. (1996). Creación de un medio normativo propicio para la promoción de la pequeña empresa: perspectivas tradicionales e innovadoras. *Investigación Económica*, Vol. 56, No. 217, 11-48.

- Cámara de Diputados H Congreso de la Unión. (15 de 04 de 1988). *Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal*. Obtenido de Cámara de diputados: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/127.pdf>
- Cárdenas, E. (2015). *El largo Curso de la economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica, Colegio de México.
- Calderon Villarreal, C., Vazquez, B., & Lopez Valdes, L. (2019). Evaluación de la política industrial durante el periodo de apertura económica en México. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 28, núm. 55, 162-184.
- Caballero Urdiales, E. (2002). Fox y la política económica. *Economía informa No. 308*, 4-11.
- Chaires Zaragoza, J. (2018). El federalismo como técnica constitucional. *Ciencia Jurídica Año 8, No.15*, 109-129.
- Camberos Castro, M., & Bracamontes Nevarez, J. (2015). Las crisis económicas y sus efectos en el mercado de trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México. *Contaduría y Administración No. 60 (S2)*, 219-249.
- Carrillo, J., & Hernandez, A. K. (2020). Evolución y límites de la maquila frente al nuevo contexto político-económico. En J. C. Neffa, & E. de la Garza Toledo, *Trabajo y crisis de los modelos productivos en América Latina* (págs. 151-183). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. (2019). *Series Históricas de Indicadores Macroeconómicos de México a 2018*. Obtenido de Cámara de Diputados LXIV Legislatura: <https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/documento/2019/cefp0202019.pdf>
- CEPAL. (2017). *El gasto social: evolución y desafíos para el financiamiento de las políticas*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/12/5958/4.pdf>
- Clavijo, F., & Valdivieso, S. (mayo de 2000). *Reformas Estructurales y política macroeconómica. 1982-1999*. Obtenido de CEPAL:

https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/7602/S2000584_es.pdf

CONSAR. (2018). *El Sistema de Ahorro para el Retiro en 2018*. Obtenido de Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/441238/EI_SAR_en_2018_3.pdf

Contreras, O., & Munguia, L. F. (2007). Evolución de las maquiladoras en Méico, Política industrial y aprendizaje tecnológico. *Región y Sociedad*. Vol. XIX, 71-87.

Cortes, F., & Rubalcava, R. (1991). *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*. México: El Colegio de México.

De la Peña, S. y Aguirre, T. De la revolución a la industrialización, Oceano-UNAM, 2006

de la Madrid Hurtado, M. (6 de 03 de 2020). *Programa Inmediato de Reordenación Económica. Puntos Programáticos*. Obtenido de Académica, Fondo Aleph. Fundación Carlos Slim, http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/6154/1/DOCT2065328_ARTICULO_25.PDF

de Maria y Campos, M. (2002). *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica : el caso mexicano de las tres últimas décadas*. Santiago de Chile: CEPAL.

de Maria y Campos, M. (2002). *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*. Santiago de Chile: CEPAL.

Diario Oficial de la Federación . (9 de 04 de 2020). *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988*. Diario Oficial de la Federación, http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4683113&fecha=13/08/1984

DOF. (05 de 01 de 1983). Ley de planeación. *Diario Oficial de la Federación*. 5 de enero de 1983, págs. 8-14.

- DOF. (30 de 05 de 2001). Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. *Diario Oficial de la Federación. (Segunda Sección)*, págs. 2-125.
- DOF. (18 de 02 de 2005). Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME). *DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN*.
- Escalante, F. (2015). *Historia mínima del neoliberalismo*. México, El colegio de México.
- Expansión. (03 de 09 de 2014). De Solidaridad a Prospera: 4 nombres y pocos resultados contra la pobreza. <https://expansion.mx/nacional/2014/09/03/de-solidaridad-a-prospera-4-nombres-y-pocos-resultados-contra-la-pobreza>.
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la Cepal No. 36* , 7-24.
- Fuentes, N., Osorio, G., & Mungaray, A. (2016). Capacidades intangibles para la competitividad microempresarial en México. *Problemas del Desarrollo, Vol. 47, No. 186*, 83-106.
- Fujigaki Cruz, E. (2015). *Pensamiento sobre la industria en México. Apuntes desde la historia económica*. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía.
- Furtado, C. (1982). *El desarrollo económico: un mito*. México: Siglo XXI editores.
- García , G., & Paredes, V. (2001). *Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México 1995-2000*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Garrido, C. (2002). Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México. En W. Peres, & G. Stumpo, *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe* (págs. 302-356). México: Siglo XXI editores, CEPAL.
- Gobierno de la República. (2013). Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. México.

- Gracida, E. (s.f.). La década de 1970 en México: etapa de la transición del pensamiento económico.
- Gracida, E. (2004). *Historia económica de México. El desarrollismo*. México: Océano.
- Gracida, E. (2005). La década de 1970 en México: etapa de la transición del pensamiento económico. En M. Romero Sotelo, *Historia del Pensamiento Económico en México. Problemas y Tendencias (1821-2000)*. (págs. 283-332). México D.F.: Tillas.
- Grunstein Dickter, A. (2003). Hacia un análisis "estado-céntrico" comparativo de las políticas del Cardenismo: Las bases político-institucionales del "keynesianismo social". *Sociológica*, vol. 18, No. 52, 147-195.
- Guillén Romo, H. (1984). *Orígenes de la crisis en México 1940/1982*. México: Ediciones ERA.
- Guillen Romo, H. (1997). *La contrarrevolución neoliberal en México*. México: Era.
- Guillen Romo, H. (2018). *Los caminos del desarrollo del tercer mundo al mundo emergente*. México: Siglo XXI.
- Guzman Molina, M. A. (2000). El cambio institucional en México y su impacto en las organizaciones campesinas. La institucionalidad rural. *Seminario Internacional*. Bogotá, Colombia.: Pontificia Universidad Javeriana.
- Hernández, R. (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. México, D.F.: CEPAL.
- Herrera, J., Larrán, M., & Sánchez, G. (2012). Una propuesta metodológica para el análisis de la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas familiares. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 41, No. 154, 291-307.
- Hirschman, A. O., Díaz Alejandro, C. F., & Streeten, P. P. (1984). *A dissenter's confession : "The strategy of economic development" revisited*. New York: Oxford University Press.

- Historia del mundo contemporáneo. (15 de agosto de 2024). *Carpetas docentes de Historia*. Obtenido de <http://carpetashistoria.fahce.unlp.edu.ar/carpeta-3/notas/la-sociedad-mont-pelerin>
- INEGI. (2004). *Metodología. Censos Económicos 2004*. México, INEGI.
- INEGI. (2019). *Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC) 2019. Histórico metodológico*. México, INEGI.
- INEGI. (octubre de 2022). *Balanza comercial de México*. Obtenido de Series originales: <https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/>
- INEGI. (Octubre de 2022). *Productividad total de los factores. Base 2013*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/ptf/2013/#Tabulados>
- INEGI Banco de Información Económica. (2023). *Ingresos y Egresos brutos del Gobierno de la Ciudad de México y por entidad federativa*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- INEGI Sistema de cuentas Nacionales. (2024). *Productividad Total de los Factores Modelo KLEMS. Año base 2018*, en INEGI: <https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/default.aspx?pr=7&vr=2&in=297&tp=20&wr=1&cno=1&idrt=3248&opc=p>
- INEGI Subsistema de Información Económica. (2024). *Perfil de las Empresas Manufactureras de Exportación*, en https://www.inegi.org.mx/programas/peme/#datos_abiertos
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. (2010 de noviembre de 2019). *Biblioteca digital del Senado de la República*, en <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Levy, S. (2018). *Esfuerzos mal recompensados. La elusiva búsqueda de la prosperidad en México*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

- López-Lemus, J., De la Garza, M., & Zavala, M. (2020). El liderazgo estratégico, la negociación y su influencia sobre la percepción del prestigio en pequeñas empresas. *Revista de ciencias administrativas y sociales*, Vol. 30, No.75, 57-70.
- Margáin Zozaya, R. (17 de 09 de 2021). *Discurso fúnebre de Don Eugenio Garza Sada, 1973. De ricardo Margáin Zozaya, dicho por su hijo Fernando Margáin Berlanga*. Obtenido de Centro Eugenio Gara Sada: https://m.facebook.com/cegsmx/videos/discurso-f%C3%BAnebre-de-don-eugenio-garza-sada-1973-de-ricardo-marg%C3%A1in-zozaya-dicho-/392118449148581/?m_entstream_source=timeline
- Milei, J. G. (2004). Real Exchange Rate Targeting: ¿Trilema Monetario o Control de Capitales? La Política Fiscal . *Revista de Economía y Estadística. Cuarta Época*, Vol.42, No.2, , 63-87.
- Moreno- Brid, J. (2015). Cambio estructural y crecimiento económico en México: tres décadas de éxito externo y fracaso interno. *8º Diálogo Nacional por un México Social: El Desarrollo Ahora* . México: Facultad de Economía, UNAM.
- Moreno Brid, J., Santamaria, J., & Rivas Valdivia, J. (2005). Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras. *Economíaunam vol.3 núm. 8*, 95- 114.
- Moreno-Brid, J., Perez Caldentey, E., & Ruiz Napoles, P. (2004). El Consenso de Washington: aciertos, yerro y omisiones. *Perfiles Latinoamericanos*, 149-167.
- Moreno-Brid, J., Sandoval, J. K., & Valverde, I. (2016). Tendencias y ciclos de la formamación de capital fijo y la actividad productiva en la economía mexicana, 1960-2015. *CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas. No. 170*, 1-59. Obtenido de Estudios y perspectivas. CEPAL.
- Mungaray, A. (1994). Paradigmas de organización industrial y posibilidades de innovación en las pequeñas empresas. Análisis de enfoques y experiencias. *Investigación Económica*, Vol. 54, No. 209, 249-284.

- Mungaray, A., Feitó, D., & Taxis, M. (2016). La capacidad de aprendizaje de las microempresas mexicanas. En A. Mungaray, N. Ramírez, & J. Aguilar, *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México* (págs. 117-132). México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Baja California.
- Mungaray, A., Ramírez, N., & Aguilar, J. (2016). *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México*. México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Baja California.
- OCDE. (octubre de 2022). *Compare your Country*. Obtenido de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <https://www.compareyourcountry.org/key-indicators/es>
- Olivera, G. (1997). La pequeña industria en el proceso de reestructuración industrial y desconcentración territorial en el mundo y México. *Investigación Económica, Vol. 57, No.220*, 67-95.
- Olivera, G. (2001). Los clichés detrás de las Micro y Pequeñas Industrias: breve panorama internacional y de su evolución reciente en México. *Investigación económica, Vol. LXI: 238*, 109-156.
- Olivera, G. (03 de 03 de 2020). *La micro pequeña y mediana Industria en las políticas de fomento industrial*. Obtenido de Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/3_La_micro_pequena_industria_politicas.pdf
- Ortiz de Montellano, J. (17 de septiembre de 2019). *El Neoliberalismo es la Cuarta Transformación: ¿No hay Quinta Mala?* Obtenido de Digital Mex: <https://www.digitalmex.mx/opinion/story/15804/el-neoliberalismo-es-la-cuarta-transformacion-no-hay-quinta-mala>
- Ortiz Mena , R., Urquidi, V., Haralz , J., & Waterston, A. (1952, vol. 4 num. 3). México, desarrollo económico y cpacidad para absorber capital del exterior. *Problemas agrícolas e industriales de México*, 11-224.

- Presidencia de la República. (1995). *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. Obtenido de Cámara de Diputados LXV Legislatura: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>
- Puyana, A., & Romero, J. (2007). La economía mexicana después de dos decenios de reformas. *Comercio Exterior*, vol.57, num.10, 796-813.
- Ramírez, M., & Quiroz, J. (2016). Las pequeñas empresas en el desarrollo regional de México: 2003-2014. En A. Mungaray, N. Ramírez , & J. Aguilar, *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México* (págs. 35-66). México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Baja California.
- Ramos Ortiz, A. (9 de diciembre de 2014). *Élite burocrática y cultura política en México. La intervención del pensamiento tecnocrático en las modernizaciones de la administración pública federal*. Obtenido de Universidad Autónoma de México. Repositorio Institucional. Tesis de posgrado.: <http://zaloamati.azc.uam.mx/handle/11191/6405>
- Reyes, R., & Solís, P. (2015). La adaptación de la pequeña empresa al neoliberalismo. *Dans Recherches en Sciences de Gestion*. No. 111, 59-86.
- Romero Sotelo, M. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México. La escuela Austriaca*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Romero Tellaeché, J., & Aliphath Rodríguez, R. (2019). Estimación de la demanda mexicana de importaciones . *Centro de Estudios Económicos No. IV*, 1-20.
- Ros Bosch, J., & Moreno-Brid, J. (2009). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ros, J. (2008). La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982. *El trimestre económico*. Vol LXXV (3), núm. 299, 537-560.
- Ros, J. (2019). Dinámica empresarial disfuncional y productividad estancada: una reseña del nuevo libro de Santiago Levy. *Economía UNAM*, Vol. 16 núm. 46 enero-abril, 270-283.

- Rueda, I. (1997). *Las empresas integradoras en México*. México: Siglo XXI editores.
- SAIC. (abril de 2022). *Sistema Automatizado de Información Censal*. Obtenido de INEGI: <https://www.inegi.org.mx/app/saic/>
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (1990). Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. *Bancomext*, 164-177.
- Secretaría de Economía. (30 de junio de 2009). *Diario Oficial de la Federación*. Obtenido de ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro,: https://www.economia.gob.mx/files/marco_normativo/A539.pdf
- Secretaría de Economía. (2013). Obtenido de Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018: <http://www.economia.gob.mx>
- Secretaría de Gobernación . (22 de 04 de 2020). *Programa Nacional de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana*. Obtenido de Diario Oficial de la Federación : http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4714425&fecha=11/04/1991
- Servín, E. (2006). *La oposición política*. México: Cento de investigación y Docencia Económicas, Fondo de Cultura Económica.
- Sevilla, R. (29 de marzo de 2016). *ITAM, semillero de políticos; cumple 70 años*. Obtenido de Excélsior: <https://www.excelsior.com.mx/nacional/2016/03/29/>
- Sistema de Cuentas Nacionales. (2024). *INEGI*. Obtenido de Cuentas de Bienes y Servicios (reducida): <https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/default.aspx?pr=2&vr=4&in=3&tp=20&wr=1&cno=1&idrt=3247&opc=p>
- Solera, C. (19 de mayo de 2013). *ITAM, cantera de la clase política, semillero de servidores públicos*. Obtenido de Excélsior: <https://www.excelsior.com.mx/nacional/2013/05/19/899891>
- Szekely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El trimestre económico, vol. LXXII (4), núm. 288*, 913-931.

- Tello, C. (2010 núm. 364). Notas sobre el Desarrollo Estabilizador. *Economía Informa*, 66-71.
- Texis, M., Saavedra, R., & Aguilar, J. (2016). El papel del capital emprendedor en México, 2000-2014. En A. Mungaray, N. Ramírez, & J. Aguilar, *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México* (págs. 15-34). México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Baja California.
- Turrent Díaz, E. (1 de noviembre de 2021). *Historia del Banco de México. Tomo II. Consolidación y formación de la tormenta. El banco de México en el Cardenismo*. Obtenido de Banco de México: <https://www.banxico.org.mx/elib/hbm/2/intro2.html#principio>
- Ugalde, L. (2014). *La negociación política del presupuesto en México. El impacto sobre el composición y ejecución del gasto público*. México: Senado de la República. Integralia Consultores, Sitesa.
- Vernon, R. (1973). *El dilema del desarrollo económico de México*. México: Editorial Diana.
- Villagómez, F. A., & Hernández, J. I. (2010). Impacto de la reforma al sistema de pensiones en México sobre el ahorro. *Economía Mexicana NUEVA ÉPOCA*, vol. XIX, núm.2, segundo semestres, 271-310.
- Visual México. (2023). *Industria. Un sector innovador y rentable*. Obtenido de https://visualmexico.com.mx/industria-un-sector-innovador/#Industria_de_punta

Apéndice Capítulo 4

Nota: los cuadros son de elaboración propia con datos de SAIC, INEGI

Cuadro A.4.1. Unidades económicas por estrato, participación sectorial y variación censal (1994-2018)

UNIDADES ECONÓMICAS															
	1994	Participación	Variación	2003	Participación	Variación	2008	Participación	Variación	2013	Participación	Variación	2018	Participación	Variación
Micro	243,107	91.59%	1.00	298,678	90.86%	1.23	404,156	92.52%	1.66	458,096	93.58%	1.88	543,236	93.69%	2.23
Pequeña	16,831	6.34%	1.00	19,754	6.01%	1.17	22,349	5.12%	1.33	20,455	4.18%	1.22	24,247	4.18%	1.44
Mediana	3,204	1.21%	1.00	7,235	2.20%	2.26	7,113	1.63%	2.22	7,431	1.52%	2.32	7,808	1.35%	2.44
Grande	2,285	0.86%	1.00	3,051	0.93%	1.34	3,233	0.74%	1.41	3,548	0.72%	1.55	4,537	0.78%	1.99
<i>Total</i>	<i>265,427</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.00</i>	<i>328,718</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.24</i>	<i>436,851</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.65</i>	<i>489,530</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.84</i>	<i>579,828</i>	<i>100.00%</i>	<i>2.18</i>

Cuadro A.4.2. Personal ocupado total por estrato, participación sectorial y variación censal (1994-2018)

PERSONAL OCUPADO TOTAL															
	1994	Participación	Variación	2003	Participación	Variación	2008	Participación	Variación	2013	Participación	Variación	2018	Participación	Variación
Micro	686,097	21.14%	1.00	762,103	18.15%	1.11	1,080,713	23.19%	1.58	1,057,456	20.84%	1.54	1,262,739	19.45%	1.84
Pequeña	643,691	19.83%	1.00	431,768	10.28%	0.67	467,197	10.02%	0.73	446,181	8.79%	0.69	530,281	8.17%	0.82
Mediana	498,699	15.36%	1.00	810,095	19.29%	1.62	797,907	17.12%	1.60	851,506	16.78%	1.71	929,730	14.32%	1.86
Grande	1,417,555	43.67%	1.00	2,194,613	52.27%	1.55	2,315,245	49.67%	1.63	2,718,289	53.58%	1.92	3,770,270	58.07%	2.66
<i>Total</i>	<i>3,246,042</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.00</i>	<i>4,198,579</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.29</i>	<i>4,661,062</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.44</i>	<i>5,073,432</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.56</i>	<i>6,493,020</i>	<i>100.00%</i>	<i>2.00</i>

Cuadro A.4.3. Tamaño medio de establecimiento por estrato (1994-2018)

TAMAÑO MEDIO (PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD ECONÓMICA)					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	3	3	3	2	2
Pequeña	38	22	21	22	22
Mediana	156	112	112	115	119
Grande	620	719	716	766	831
Promedio	204	214	213	226	244
<i>Establecimiento promedio 1994-2018</i>			220		

Cuadro A.4. 4. Producción bruta total por estrato, participación sectorial y variación censal (1994-2018)

PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL (MILLONES DE PESOS)															
	1994			2003			2008			2013			2018		
	Participación	Variación		Participación	Variación		Participación	Variación		Participación	Variación		Participación	Variación	
Micro	\$334,192	9.20%	1.00	\$171,701	3.38%	0.51	\$170,466	2.35%	0.51	\$224,820	2.71%	0.67	\$245,751	2.28%	0.74
Pequeña	\$508,553	14.00%	1.00	\$287,696	5.66%	0.57	\$295,616	4.08%	0.58	\$405,982	4.89%	0.80	\$386,084	3.57%	0.76
Mediana	\$526,715	14.50%	1.00	\$881,401	17.35%	1.67	\$1,194,731	16.47%	2.27	\$1,306,321	15.75%	2.48	\$1,722,493	15.95%	3.27
Grande	\$2,263,060	62.30%	1.00	\$3,739,658	73.61%	1.65	\$5,593,489	77.11%	2.47	\$6,358,794	76.65%	2.81	\$8,446,666	78.20%	3.73
Total	\$3,632,520	100.00%	1.00	\$5,080,457	100.00%	1.40	\$7,254,302	100.00%	2.00	\$8,295,917	100.00%	2.28	\$10,800,994	100.00%	2.97

Cuadro A.4.4.1. Producción Bruta Total por unidad económica por estrato (1994-2018)

PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL POR UNIDAD ECONÓMICA (MILLONES DE PESOS)					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	\$1.37	\$0.57	\$0.42	\$0.49	\$0.45
Pequeña	\$30.22	\$14.56	\$13.23	\$19.85	\$15.92
Mediana	\$164.39	\$121.82	\$167.96	\$175.79	\$220.61
Grande	\$990.40	\$1,225.72	\$1,730.12	\$1,792.22	\$1,861.73
Total	\$13.69	\$15.46	\$16.61	\$16.95	\$18.63

Cuadro A.4.4.2. Producción bruta por persona ocupada, por estrato (1994-2018)

PRODUCCIÓN POR PERSONA OCUPADA (MILLONES DE PESOS)					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	\$0.49	\$0.23	\$0.16	\$0.21	\$0.19
Pequeña	\$0.79	\$0.67	\$0.63	\$0.91	\$0.73
Mediana	\$1.06	\$1.09	\$1.50	\$1.53	\$1.85
Grande	\$1.60	\$1.70	\$2.42	\$2.34	\$2.24
<i>Total</i>	<i>\$1.12</i>	<i>\$1.21</i>	<i>\$1.56</i>	<i>\$1.64</i>	<i>\$1.66</i>

Cuadro A.4.5 Valor agregado por estrato, participación sectorial y variación censal (1994-2018)

VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO (MILLONES DE PESOS)															
	1994	Participación	Variación	2003	Participación	Variación	2008	Participación	Variación	2013	Participación	Variación	2018	Participación	Variación
Micro	\$118,589	9.20%	1.00	\$67,318	3.79%	0.57	\$62,695	2.84%	0.53	\$88,916	4.16%	0.75	\$103,419	3.24%	0.87
Pequeña	\$180,461	14.00%	1.00	\$95,633	5.38%	0.53	\$94,597	4.29%	0.52	\$115,651	5.42%	0.64	\$135,678	4.25%	0.75
Mediana	\$186,906	14.50%	1.00	\$300,876	16.93%	1.61	\$386,497	17.53%	2.07	\$312,264	14.63%	1.67	\$543,631	17.02%	2.91
Grande	\$803,053	62.30%	1.00	\$1,313,004	73.90%	1.64	\$1,661,500	75.34%	2.07	\$1,618,224	75.79%	2.02	\$2,411,071	75.49%	3.00
<i>Total</i>	<i>\$1,289,009</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.00</i>	<i>\$1,776,832</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.38</i>	<i>\$2,205,288</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.71</i>	<i>\$2,135,054</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.66</i>	<i>\$3,193,797</i>	<i>100.00%</i>	<i>2.48</i>

Cuadro A.4.6. Relación entre la micro y gran industria

RELACIÓN MICRO - GRANDE DE LA PRODUCCIÓN BRUTA					
	1994	2003	2008	2013	2018
PRODUCCIÓN	0.15	0.05	0.03	0.04	0.03
VALOR AGREG	0.15	0.05	0.04	0.05	0.04
Var PB	1.00	0.31	0.66	1.16	0.82
Var VA	1.00	0.35	0.74	1.46	0.78

Cuadro A.4.7. Valor agregado como porcentaje de producción bruta total, por estrato (1994-2018)

VALOR AGREGADO COMO % DE LA PRODUCCIÓN BRUTA					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	35.49%	39.21%	36.78%	39.55%	42.08%
Pequeña	35.49%	33.24%	32.00%	28.49%	35.14%
Mediana	35.49%	34.14%	32.35%	23.90%	31.56%
Grande	35.49%	35.11%	29.70%	25.45%	28.54%
<i>Total</i>	<i>35.49%</i>	<i>34.97%</i>	<i>30.40%</i>	<i>25.74%</i>	<i>29.57%</i>

Cuadro A.4.8 Formación bruta de capital fijo por estrato

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO (MILLONES DE PESOS)															
	1994	Participación	Variación	2003	Participación	Variación	2008	Participación	Variación	2013	Participación	Variación	2018	Participación	Variación
Micro	ND			\$3,934	3.08%	1.00	\$2,389	1.78%	0.61	\$3,943	2.23%	1.00	\$2,955	1.49%	0.75
Pequeña	ND			\$8,015	6.28%	1.00	\$4,433	3.30%	0.55	\$7,456	4.21%	0.93	\$4,003	2.02%	0.50
Mediana	ND			\$20,961	16.42%	1.00	\$25,695	19.12%	1.23	\$27,869	15.73%	1.33	\$25,262	12.76%	1.21
Grande	ND			\$94,743	74.22%	1.00	\$101,902	75.81%	1.08	\$137,874	77.83%	1.46	\$165,749	83.72%	1.75
<i>Total</i>	<i>ND</i>			<i>\$127,654</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.00</i>	<i>\$134,419</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.05</i>	<i>\$177,142</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.39</i>	<i>\$197,968</i>	<i>100.00%</i>	<i>1.55</i>

Cuadro A.4.9. Comparación de la formación bruta de capital fijo de micro, pequeña y mediana industria con respecto a la gran industria

FBCF CON RESPECTO A LA GRAN INDUSTRIA					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	ND	24	43	35	56
Pequeña	ND	12	23	18	41
Mediana	ND	5	4	5	7

Cuadro A.4.10. Intensidad de capital por estrato (1994-2018) en pesos

	1994	2003	2008	2013	2018
Micro		5,162	2,210	3,728	2,340
Pequeña		18,564	9,489	16,712	7,549
Mediana		25,875	32,202	32,729	27,171
Grande		43,171	44,014	50,721	43,962
Intensidad de capital media		23,193	21,979	25,973	20,255

Cuadro A.4.11. Remuneración mensual por trabajador por estrato en pesos

REMUNERACIÓN MENSUAL POR TRABAJADOR					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	ND	\$2,339	\$1,811	\$1,892	\$1,934
Pequeña	ND	\$7,424	\$6,417	\$6,745	\$6,406
Mediana	ND	\$10,767	\$10,156	\$9,668	\$9,825
Grande	ND	\$14,414	\$14,041	\$12,937	\$12,253
<i>Promedio</i>		<i>\$8,736</i>	<i>\$8,106</i>	<i>\$7,811</i>	<i>\$7,604</i>

Cuadro A.4.12. Brecha salarial de la micro, pequeña y mediana industria con respecto a la grande

Remuneraciones relación micro vs grande					
	1994	2003	2008	2013	2018
Micro	ND	6.16	7.75	6.84	6.34
Pequeña	ND	4.62	1.52	1.41	1.47
Mediana	ND	3.73	0.80	0.81	0.77

CUADRO A.4.13. Producción por persona ocupada por estrato (1994-2018)

PRODUCCIÓN POR PERSONA OCUPADA (MILLONES DE PESOS)									
	1994	2003	Variación	2008	Variación	2013	Variación	2018	Variación
Micro	\$0.49	\$0.23	0.46	\$0.16	0.32	\$0.21	0.44	\$0.19	0.40
Pequeña	\$0.79	\$0.67	0.84	\$0.63	0.80	\$0.91	1.15	\$0.73	0.92
Mediana	\$1.06	\$1.09	1.03	\$1.50	1.42	\$1.53	1.45	\$1.85	1.75
Grande	\$1.60	\$1.70	1.07	\$2.42	1.51	\$2.34	1.47	\$2.24	1.40

Cuadro A.4.14. Producción por unidad de capital por estrato (2003-2018)

PRODUCCIÓN POR UNIDAD DE CAPITAL (MILLONES DE PESOS)									
	1994	2003	Variación	2008	Variación	2013	Variación	2018	Variación
Micro	ND	0.02	1.00	0.01	0.61	0.02	0.77	0.01	0.52
Pequeña	ND	0.03	1.00	0.01	0.54	0.02	0.66	0.01	0.37
Mediana	ND	0.02	1.00	0.02	0.90	0.02	0.90	0.01	0.62
Grande	ND	0.03	1.00	0.02	0.72	0.02	0.86	0.02	0.77

Apéndice capítulo 5

Nota: la elaboración de los siguientes cuadros es propia, con datos extraídos del SAIC, INEGI.

5.A1. Distribución de las unidades económicas por región en el sector industrial (2003-2018)

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
NOROESTE	88.20%	6.59%	3.02%	2.19%
NORESTE	83.39%	9.76%	4.12%	2.73%
OCCIDENTE	92.67%	5.57%	1.35%	0.41%
ORIENTE	95.63%	3.01%	0.98%	0.38%
CENTRONORT	88.82%	7.69%	2.35%	1.13%
CENTROSUR	90.74%	6.07%	2.35%	0.84%
SUROESTE	99.00%	0.82%	0.13%	0.05%
SURESTE	96.39%	2.67%	0.68%	0.27%

Las participaciones son el promedio de los censos

5.A.2. Distribución de la producción bruta total por región en el sector industrial (2003-2018)

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
NOROESTE	2.86%	4.97%	18.72%	73.45%
NORESTE	1.27%	3.08%	13.30%	82.35%
OCCIDENTE	5.35%	7.89%	23.00%	63.76%
ORIENTE	2.12%	3.30%	13.19%	81.39%
CENTRONORT	2.10%	4.36%	15.10%	78.44%
CENTROSUR	3.33%	5.92%	22.37%	68.38%
SUROESTE	4.98%	2.31%	4.88%	87.84%
SURESTE	4.82%	7.04%	15.07%	73.07%

Las participaciones son el promedio de los censos

5.A.3. Distribución de la formación bruta de capital fijo por región en el sector industrial (2003-2018)

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
NOROESTE	2.93%	5.11%	23.57%	68.39%
NORESTE	0.82%	3.38%	14.18%	81.63%
OCCIDENTE	4.90%	6.59%	22.12%	66.38%
ORIENTE	1.73%	2.02%	10.86%	85.38%
CENTRONORTE	2.56%	3.82%	15.94%	77.68%
CENTROSUR	1.97%	4.88%	17.76%	75.39%
SUROESTE	5.89%	2.89%	15.00%	76.22%
SURESTE	5.38%	6.96%	22.26%	65.40%

Las participaciones son el promedio de los censos

5.A.4. Distribución del personal ocupado por región en el sector industrial (2003-2018)

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
NOROESTE	9.28%	5.42%	13.46%	71.84%
NORESTE	7.64%	6.67%	15.09%	70.60%
OCCIDENTE	30.71%	14.17%	18.09%	37.02%
ORIENTE	32.64%	9.71%	16.28%	41.37%
CENTRONORTE	17.19%	11.46%	18.18%	53.17%
CENTROSUR	21.04%	11.83%	23.24%	43.89%
SUROESTE	75.23%	5.84%	5.34%	13.59%
SURESTE	41.27%	10.60%	14.57%	33.56%

Las participaciones son el promedio de los censos

5.A.5. Distribución de las remuneraciones totales por región en el sector industrial (2003-2018)

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
NOROESTE	2.37%	3.74%	13.29%	80.60%
NORESTE	2.33%	4.59%	14.21%	78.87%
OCCIDENTE	8.65%	12.24%	23.79%	55.32%
ORIENTE	4.21%	5.36%	13.74%	76.69%
CENTRONORTE	4.61%	8.06%	17.76%	69.56%
CENTROSUR	4.37%	7.97%	24.23%	63.43%
SUROESTE	15.82%	6.36%	9.84%	67.98%
SURESTE	10.13%	9.69%	17.85%	62.33%

Las participaciones son el promedio de los censos

5. A.6. Remuneración mensual por trabajador en el sector industrial por región en pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	11,216	11,148	10,344	10,834
REGIÓN NORESTE	12,530	11,805	11,233	10,725
REGIÓN OCCIDENTE	7,964	6,850	7,248	7,315
REGIÓN ORIENTE	10,325	9,168	10,645	9,376
REGIÓN CENTRONORTE	9,585	8,853	8,502	9,820
REGIÓN CENTROSUR	12,490	10,878	10,079	9,110
REGIÓN SUROESTE	5,455	3,891	4,418	3,268
REGIÓN SURESTE	6,682	6,113	6,588	5,446
NACIONAL	10,800	9,776	9,567	9,428

5.A.7. Unidades económicas del sector industrial por región (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	29,614	38,808	40,056	45,105
REGIÓN NORESTE	23,716	28,902	28,860	32,281
REGIÓN OCCIDENTE	50,882	63,773	70,570	81,715
REGIÓN ORIENTE	58,424	77,889	87,188	105,732
REGIÓN CENTRONORTE	35,570	46,293	53,493	60,770
REGIÓN CENTROSUR	69,362	87,503	92,019	104,200
REGIÓN SUROESTE	41,437	64,457	80,594	106,599
REGIÓN SURESTE	19,713	29,226	31,149	40,745
NACIONAL	328,718	436,851	483,929	577,147

5.A.8. Producción bruta total del sector industrial por región, en millones de pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	\$571,845	\$762,927	\$907,067	\$1,136,304
REGIÓN NORESTE	\$1,008,267	\$1,603,071	\$1,920,399	\$2,692,814
REGIÓN OCCIDENTE	\$463,723	\$590,148	\$628,462	\$918,876
REGIÓN ORIENTE	\$726,036	\$1,172,067	\$1,327,251	\$1,412,534
REGIÓN CENTRONORTE	\$715,023	\$1,038,203	\$1,386,984	\$2,370,754
REGIÓN CENTROSUR	\$1,204,268	\$1,508,506	\$1,531,818	\$1,807,586
REGIÓN SUROESTE	\$223,412	\$346,246	\$398,044	\$303,772
REGIÓN SURESTE	\$167,884	\$233,132	\$182,107	\$150,560
NACIONAL	\$5,080,457	\$7,254,302	\$8,282,133	\$10,793,200

5.A.9. Formación bruta de capital fijo del sector industrial por región en millones de pesos (2003-2018).

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	\$10,827	\$18,884	\$14,220	\$16,327
REGIÓN NORESTE	\$35,266	\$26,756	\$47,484	\$58,036
REGIÓN OCCIDENTE	\$10,054	\$11,109	\$12,254	\$10,664
REGIÓN ORIENTE	\$21,485	\$21,521	\$32,972	\$27,298
REGIÓN CENTRONORTE	\$16,563	\$20,032	\$32,124	\$50,313
REGIÓN CENTROSUR	\$24,843	\$30,508	\$30,673	\$28,279
REGIÓN SUROESTE	\$3,234	\$3,693	\$3,908	\$3,720
REGIÓN SURESTE	\$5,382	\$1,916	\$2,815	\$3,188
NACIONAL	\$127,654	\$134,419	\$176,449	\$197,825

5.A.10. Personal ocupado del sector industrial por región (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	857,276	917,179	1,009,234	1,324,564
REGIÓN NORESTE	750,724	794,607	948,764	1,277,887
REGIÓN OCCIDENTE	432,786	520,061	528,448	689,551
REGIÓN ORIENTE	457,735	520,927	532,154	640,829
REGIÓN CENTRONORTE	498,448	600,111	754,808	1,098,196
REGIÓN CENTROSUR	946,142	986,135	947,959	1,043,606
REGIÓN SUROESTE	124,740	173,969	193,626	235,592
REGIÓN SURESTE	130,728	148,073	133,470	170,689
NACIONAL	4,198,579	4,661,062	5,048,463	6,480,914

5.A.11. Remuneraciones totales del sector industrial por región, en millones de pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	\$115,388	\$122,699	\$125,277	\$172,203
REGIÓN NORESTE	\$112,883	\$112,563	\$127,890	\$164,463
REGIÓN OCCIDENTE	\$41,363	\$42,750	\$45,960	\$60,529
REGIÓN ORIENTE	\$56,715	\$57,313	\$67,980	\$72,105
REGIÓN CENTRONORTE	\$57,329	\$63,754	\$77,011	\$129,411
REGIÓN CENTROSUR	\$141,805	\$128,723	\$114,657	\$114,083
REGIÓN SUROESTE	\$8,165	\$8,123	\$10,265	\$9,240
REGIÓN SURESTE	\$10,483	\$10,863	\$10,551	\$11,156
NACIONAL	\$ 544,130	\$ 546,789	\$ 579,591	\$ 733,189

5.A.12. Remuneración mensual por trabajador del sector industrial por región, en pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	11,216	11,148	10,344	10,834
REGIÓN NORESTE	12,530	11,805	11,233	10,725
REGIÓN OCCIDENTE	7,964	6,850	7,248	7,315
REGIÓN ORIENTE	10,325	9,168	10,645	9,376
REGIÓN CENTRONORTE	9,585	8,853	8,502	9,820
REGIÓN CENTROSUR	12,490	10,878	10,079	9,110
REGIÓN SUROESTE	5,455	3,891	4,418	3,268
REGIÓN SURESTE	6,682	6,113	6,588	5,446
NACIONAL	10,800	9,776	9,567	9,428

5.A.13 Unidades económicas en la microindustria por región (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	25,647	34,495	35,617	39,873
REGIÓN NORESTE	19,440	24,303	24,248	26,951
REGIÓN OCCIDENTE	46,483	58,922	65,964	76,384
REGIÓN ORIENTE	55,383	74,350	83,863	101,594
REGIÓN CENTRONORTE	31,278	41,206	48,036	53,807
REGIÓN CENTROSUR	60,893	79,039	84,830	96,536
REGIÓN SUROESTE	40,863	63,742	79,919	105,889
REGIÓN SURESTE	18,691	28,099	30,298	39,652
NACIONAL	298,678	404,156	452,775	540,686

5.A.14. Variación porcentual de las unidades económicas en la microindustria (2003-2018). Base 2003

	2008 vs 2003	2013 vs 2003	2018 vs 2003
REGIÓN NOROESTE	34.50%	38.87%	55.47%
REGIÓN NORESTE	25.02%	24.73%	38.64%
REGIÓN OCCIDENTE	26.76%	41.91%	64.33%
REGIÓN ORIENTE	34.25%	51.42%	83.44%
REGIÓN CENTRONORTE	31.74%	53.58%	72.03%
REGIÓN CENTROSUR	29.80%	39.31%	58.53%
REGIÓN SUROESTE	55.99%	95.58%	159.13%
REGIÓN SURESTE	50.33%	62.10%	112.14%
NACIONAL	35.31%	51.59%	81.03%

5.A.15. Producción bruta total de la microindustria por región, en millones de pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	\$22,363.20	\$19,463.84	\$23,773.02	\$26,801.21
REGIÓN NORESTE	\$18,028.33	\$17,607.60	\$24,918.10	\$23,628.82
REGIÓN OCCIDENTE	\$27,966.60	\$27,092.00	\$38,194.65	\$43,301.63
REGIÓN ORIENTE	\$18,579.58	\$21,274.36	\$25,479.86	\$30,840.36
REGIÓN CENTRONORTE	\$20,794.21	\$21,220.57	\$28,285.79	\$33,170.98
REGIÓN CENTROSUR	\$45,484.72	\$43,188.79	\$56,928.94	\$53,417.37
REGIÓN SUROESTE	\$11,237.59	\$12,733.83	\$16,594.27	\$21,360.49
REGIÓN SURESTE	\$7,247.03	\$7,885.13	\$7,508.45	\$11,207.71
NACIONAL	\$171,701.25	\$170,466.12	\$221,683.08	\$243,728.55

5.A.16. Variación porcentual de la producción bruta total en la microindustria por región (2003-2018). Base 2003

	2008 vs 2003	2013 vs 2003	2018 vs 2003
REGIÓN NOROESTE	-12.96%	6.30%	19.85%
REGIÓN NORESTE	-2.33%	38.22%	31.06%
REGIÓN OCCIDENTE	-3.13%	36.57%	54.83%
REGIÓN ORIENTE	14.50%	37.14%	65.99%
REGIÓN CENTRONORTE	2.05%	36.03%	59.52%
REGIÓN CENTROSUR	-5.05%	25.16%	17.44%
REGIÓN SUROESTE	13.31%	47.67%	90.08%
REGIÓN SURESTE	8.81%	3.61%	54.65%
NACIONAL	-0.72%	29.11%	41.95%

5.A.17. Formación bruta de capital fijo de la microindustria por región, en millones de pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	\$507.52	\$294.94	\$412.34	\$421.06
REGIÓN NORESTE	\$423.66	\$243.42	\$348.94	\$249.12
REGIÓN OCCIDENTE	\$661.17	\$372.55	\$522.10	\$577.74
REGIÓN ORIENTE	\$576.39	\$296.45	\$457.96	\$405.99
REGIÓN CENTRONORTE	\$611.32	\$352.54	\$1,247.76	\$451.55
REGIÓN CENTROSUR	\$673.70	\$474.78	\$604.15	\$462.51
REGIÓN SUROESTE	\$300.15	\$190.33	\$171.80	\$175.23
REGIÓN SURESTE	\$180.43	\$163.73	\$125.78	\$164.82
NACIONAL	\$3,934.34	\$2,388.73	\$3,890.83	\$2,908.01

5.A.18. Variación porcentual de la formación bruta de capital fijo de la microindustria por región (2003-2018). Base 2003

	2008 vs 2003	2013 vs 2003	2018 vs 2003
REGIÓN NOROESTE	-41.89%	-18.75%	-17.04%
REGIÓN NORESTE	-42.54%	-17.64%	-41.20%
REGIÓN OCCIDENTE	-43.65%	-21.03%	-12.62%
REGIÓN ORIENTE	-48.57%	-20.55%	-29.56%
REGIÓN CENTRONORTE	-42.33%	104.11%	-26.13%
REGIÓN CENTROSUR	-29.53%	-10.32%	-31.35%
REGIÓN SUROESTE	-36.59%	-42.76%	-41.62%
REGIÓN SURESTE	-9.26%	-30.29%	-8.65%
NACIONAL	-39.29%	-1.11%	-26.09%

5.A.19. Capital por trabajador en la microindustria por región, en pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	6,938	2,864	4,391	3,945
REGIÓN NORESTE	7,076	3,233	5,129	3,272
REGIÓN OCCIDENTE	5,157	2,179	3,100	2,941
REGIÓN ORIENTE	4,643	1,604	2,587	1,826
REGIÓN CENTRONORTE	6,947	2,860	9,664	3,057
REGIÓN CENTROSUR	4,183	2,108	2,959	1,945
REGIÓN SUROESTE	3,544	1,422	1,182	918
REGIÓN SURESTE	4,197	2,543	2,182	2,122
NACIONAL	5,162	2,210	3,728	2,316

5.A.20. Personal ocupado en la microindustria por región (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	73,146	102,979	93,914	106,744
REGIÓN NORESTE	59,873	75,285	68,035	76,141
REGIÓN OCCIDENTE	128,206	170,938	168,429	196,464
REGIÓN ORIENTE	124,155	184,864	177,053	222,283
REGIÓN CENTRONORTE	87,996	123,249	129,108	147,712
REGIÓN CENTROSUR	161,045	225,187	204,144	237,740
REGIÓN SUROESTE	84,690	133,823	145,334	190,897
REGIÓN SURESTE	42,992	64,388	57,634	77,687
NACIONAL	762,103	1,080,713	1,043,651	1,255,668

5.A.21. Variación porcentual del personal ocupado en la microindustria por región (2003-2018). Base 2003

	2008 vs 2003	2013 vs 2003	2018 vs 2003
REGIÓN NOROESTE	40.79%	28.39%	45.93%
REGIÓN NORESTE	25.74%	13.63%	27.17%
REGIÓN OCCIDENTE	33.33%	31.37%	53.24%
REGIÓN ORIENTE	48.90%	42.61%	79.04%
REGIÓN CENTRONORTE	40.06%	46.72%	67.86%
REGIÓN CENTROSUR	39.83%	26.76%	47.62%
REGIÓN SUROESTE	58.02%	71.61%	125.41%
REGIÓN SURESTE	49.77%	34.06%	80.70%
NACIONAL	41.81%	36.94%	64.76%

5.A.22. Remuneraciones totales de la microindustria por región, en millones de pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	\$3,062.47	\$3,096.29	\$2,873.67	\$3,456.50
REGIÓN NORESTE	\$2,791.38	\$2,796.95	\$3,274.39	\$2,976.93
REGIÓN OCCIDENTE	\$3,532.27	\$3,940.35	\$3,926.20	\$5,022.79
REGIÓN ORIENTE	\$2,120.96	\$2,635.01	\$2,451.31	\$3,520.34
REGIÓN CENTRONORTE	\$2,924.71	\$3,219.25	\$3,618.48	\$4,660.03
REGIÓN CENTROSUR	\$4,985.23	\$5,309.36	\$5,093.92	\$6,170.84
REGIÓN SUROESTE	\$1,024.00	\$1,364.40	\$1,392.92	\$1,881.87
REGIÓN SURESTE	\$949.69	\$1,122.67	\$940.88	\$1,362.06
NACIONAL	\$21,390.70	\$23,484.27	\$23,571.75	\$29,051.35

5.A.23. Variación porcentual de las remuneraciones totales de la microindustria por región (2003-2018). Base 2003

	2008 vs 2003	2013 vs 2003	2018 vs 2003
REGIÓN NOROESTE	1.10%	-6.17%	12.87%
REGIÓN NORESTE	0.20%	17.30%	6.65%
REGIÓN OCCIDENTE	11.55%	11.15%	42.20%
REGIÓN ORIENTE	24.24%	15.58%	65.98%
REGIÓN CENTRONORTE	10.07%	23.72%	59.33%
REGIÓN CENTROSUR	6.50%	2.18%	23.78%
REGIÓN SUROESTE	33.24%	36.03%	83.78%
REGIÓN SURESTE	18.21%	-0.93%	43.42%
NACIONAL	9.79%	10.20%	35.81%

5.A.24. Remuneración mensual por trabajador de la microindustria por región, en pesos (2003-2018)

	2003	2008	2013	2018
REGIÓN NOROESTE	3,489	2,506	2,550	2,698
REGIÓN NORESTE	3,885	3,096	4,011	3,258
REGIÓN OCCIDENTE	2,296	1,921	1,943	2,130
REGIÓN ORIENTE	1,424	1,188	1,154	1,320
REGIÓN CENTRONORTE	2,770	2,177	2,336	2,629
REGIÓN CENTROSUR	2,580	1,965	2,079	2,163
REGIÓN SUROESTE	1,008	850	799	822
REGIÓN SURESTE	1,841	1,453	1,360	1,461
NACIONAL	2,339	1,811	1,882	1,928

5.A.25. Variación de la remuneración mensual por trabajador en la microindustria por región (2003-2018)

	2003- 2008	2003-2013	2003-2018	Promedio anual
REGIÓN NOROESTE	-28.19%	-26.92%	-22.66%	-1.51%
REGIÓN NORESTE	-20.31%	3.23%	-16.14%	-1.08%
REGIÓN OCCIDENTE	-16.33%	-15.39%	-7.21%	-0.48%
REGIÓN ORIENTE	-16.56%	-18.95%	-7.29%	-0.49%
REGIÓN CENTRONORTE	-21.41%	-15.68%	-5.08%	-0.34%
REGIÓN CENTROSUR	-23.83%	-19.39%	-16.15%	-1.08%
REGIÓN SUROESTE	-15.68%	-20.73%	-18.47%	-1.23%
REGIÓN SURESTE	-21.07%	-26.10%	-20.63%	-1.38%
NACIONAL	-22.58%	-19.53%	-17.57%	-1.17%