



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

**"ORGANIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA
INDUSTRIA ANTE LAS ACTIVIDADES DE
COMERCIO EXTERIOR"**

MARLA VETZALIKA HALIL AGUILAR

Tesis presentada para optar por el Título de Licenciado en
Contaduría con Reconocimiento de Validez Oficial de
Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,
según acuerdo número 085366 con fecha 19-II-85.

Zapopan, Jal., Agosto de 1998.

- 1 Negocios pequeños
- 2 Economía y desarrollo

Acceso CGZ

Folio 656

CLASIF: _____
ADQUIS: 46495
FECHA: 23-5-02
DONATIVO DE _____
\$ _____



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

"ORGANIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA
INDUSTRIA ANTE LAS ACTIVIDADES DE
COMERCIO EXTERIOR"



MARLA VETZALIKA **UNIVERSIDAD PANAMERICANA**
SEDE GUADALAJARA
BIBLIOTECA

Tesis presentada para optar por el Título de **Licenciado en Contaduría** con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, según acuerdo número 085366 con fecha 19-II-85.

Zapopan, Jal., Agosto de 1998.



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

COMISIÓN DE EXÁMENES PROFESIONALES
DE LA ESCUELA DE CONTADURÍA
PRESENTE

Me permito hacer de su conocimiento que la Srta. MARLA VETZALIKA HALIL AGUILAR, de la Licenciatura en Contaduría, ha concluido satisfactoriamente su trabajo de Titulación con la alternativa TESIS titulada:

"Organización de la Micro y Pequeña Industria ante las Actividades de Comercio Exterior"

Manifiesto que después de haber sido dirigida y revisada previamente, reúne todos los requisitos técnicos y pedagógicos para solicitar fecha de Examen Profesional.

Agradezco de antemano la atención que se sirva otorgar a la presente, reiterándome a sus órdenes.

Atentamente

C. P. DANIEL HERRERA MUÑIZ
ASESOR DE TESIS



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. Marla Vetzalika Halil Aguilar
Presente

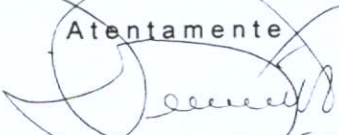
En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales, y después de haber analizado el trabajo de Titulación en la alternativa:

TESIS

titulado:

“Organización de la Micro y Pequeña Industria ante las Actividades de Comercio Exterior”

presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar su examen.

Atentamente


Lic. Francisco Augusto Benítez Ríos
Presidente de la Comisión

DEDICATORIA

Doy gracias en primer lugar a Dios,

Por la oportunidad de concluir mis estudios universitarios, por su presencia en los momentos más difíciles por los cuales pase durante la carrera y ayudarme a salir adelante, por ser mi guía siempre;

A mi Madre,

Por su amor, dedicación, preocupación y apoyo porque concluyera, a través de este trabajo, mis estudios universitarios e iniciar una carrera profesional exitosa;

A mi Asesor de Tesis,

Que con tanta paciencia guió este trabajo y alentó en todo momento a seguir adelante y no dejar a medio camino lo que ya había iniciado;

A mi Alma Mater,

Por haber sido árbol de tan valiosos conocimientos e inculcar valores a lo largo de mi estancia en ella que contribuyeran para bien de todos aquellos que me rodean;

Agradezco profundamente a todas aquellas personas que de manera directa o indirecta participaron conmigo para la realización de este trabajo así como a aquellas que con su cariño y amistad forman parte del presente trabajo al haberme dado su apoyo en todo momento.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	
CAPÍTULO 1 ANTECEDENTES	
1. Años '30, inicia el auge de la actividad industrial	11
2. Proteccionismo al sector	12
3. Cambio de la estructura productiva y concentración industrial	13
4. Desconcentración de las zonas industriales	14
5. Impacto ante el incremento de la actividad comercial con el exterior del país	16
CAPÍTULO 2 MERCADO	
Aspectos Generales	23
1. Local	
1.1 Jalisco	29
2. Regional	
2.1 Colima	35
2.2 Aguascalientes	38
3. Nacional	42
4. Mercado con los países con los cuales se tienen celebrados tratados comerciales	
4.1 Tratado de libre comercio de América del Norte	48
4.2 Acuerdo de libre comercio entre México y Chile	49
4.3 Acuerdo de libre comercio de México con Venezuela y Colombia	50
4.4 Tratado de libre comercio entre México y Costa Rica	50

4.5 Acuerdo marco con la Unión Europea	51
--	----

CAPÍTULO 3 APOYO Y FINANCIAMIENTO

1. Instituciones Financieras	58
2. Organismos y Dependencias Gubernamentales	
2.1 Nacional Financiera (Nafin)	59
2.2 Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)	65
2.3 Secretaría de Promoción Económica (Seproe)	65
3. Sector Privado	
3.1 Encadenamientos Productivos	68
3.2 Instituciones Educativas	60
3.3 Familiares y Amigos	70

CAPÍTULO 4 ESTRUCTURA INTERNA

1. Organización Interna Productiva	74
2. Compras	79
3. Control de Inventarios	80
4. Mano de Obra	81
5. Costos	82

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

La micro y pequeña industria manufacturera se enfrentan al reto de salir airosa de la competencia que les representa la gran empresa y los productos importados que contienen participación de mano de obra más calificada y tecnología desarrollada, principalmente.

Partiendo de la importancia que representa la micro empresa en la economía nacional, y su efecto multiplicador de ingreso en las familias mexicanas, entre otras bondades, así como las dificultades que presentan para sobrevivir la mayoría de ellas, se considero necesario investigar sobre la situación en que se encuentran actualmente. De igual manera, para la presente investigación se parte del creciente intercambio comercial, de nuestro país con el exterior, ya que obligan a la micro y pequeña empresa a modificar su organización para lograr un nivel de competencia acorde a las circunstancias actuales.

El trabajo no pretende mostrar en forma exhaustiva la situación en que se encuentra la micro y pequeña industria manufacturera, dado que ha sido desarrollado en base a información documental, básicamente, así como a la observación diaria de los problemas que presentan los empresarios.

La presente tesis, ha sido desarrollada en cuatro capítulos, el primero se refiere a los antecedentes de la industria en el país; en el segundo se consideran las características del mercado interno del país, observando como de un Estado de la República a otro, existen diferencias notables en sus grados de industrialización, así mismo se desarrolla el tema de los tratados celebrados con países extranjeros; el tercer capítulo se aboca al apoyo y financiamiento dirigido a este estrato; y el cuarto y último, a la estructura interna de la empresa.

El resultado del presente trabajo muestra como las deficiencias en la organización de la micro y pequeña empresa, dada su falta de institucionalización y escaso progreso en este aspecto, da origen ha otra clase de barreras para competir ampliamente en un entorno comercial cada vez más agresivo.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MÉXICO

1. Años '30, inicia el auge de la actividad industrial

Los años treinta representan el inicio del cambio macroeconómico en el país, de un dominio estructural agropecuario hacia uno industrial. La expansión manufacturera se financió, en buena medida, por el dinamismo de las exportaciones agrícolas y la producción de materias primas. El decenio de 1930 a 1940 presentó como característica notable el ascenso en la participación manufacturera del 12.8% en 1930 a 15.4% en 1940. A partir de 1950 se inicia una etapa de acelerada industrialización y urbanización.¹

Durante más de cuarenta años, la industria instalada en México no tuvo necesidad de competir; nuestro país contó de 1940 a 1952, con una significativa demanda de productos para satisfacer las necesidades de los países en guerra. Esto le permitió establecer una base de exportación de productos mineros, agropecuarios y materias primas tropicales, que empujaron la importación de bienes de capital para la industrialización.

De 1952 a 1958, la economía mexicana vio frenada su incursión a los mercados internacionales por la caída de la demanda, después de la guerra de Corea.²

¹ GARZA, Gustavo y Salvador RIVERA, *Dinámica Macroeconómica de las Ciudades en México, Tomo I*. INEGI 1995, ECM, IIS-UNAM. p. 3.

² MERCADO H., Salvador, *Comercio Internacional II, Mercado*. Limusa, 1994. p 353.

2. Proteccionismo al sector

México contó, de 1958 a 1970, con una demanda suficiente de productos primarios y de manufacturas de consumo; con un apoyo moderado de crédito de los organismos internacionales, que fueron la base de su desarrollo (con estabilidad) y de su sorprendente crecimiento industrial. Sin embargo, las condiciones internas e internacionales de esta etapa permitieron el establecimiento de un profundo proteccionismo que reforzó la política de sustitución de importaciones basada en el mercado interno. "A finales de la década de los sesenta, sorpresivamente México se encontró con que las actividades que le aportaban divisas le comenzaron a costar".³

El modelo de sustitución de importaciones presente en México hasta 1982 se concibió en dos grandes etapas. La primera se relaciona con la ampliación del mercado nacional mediante la producción de bienes manufacturados tanto de consumo inmediato como duraderos. La segunda tiene que ver con la producción de bienes de capital, acto mediante el cual el país debería, eventualmente, alcanzar un estatus de autonomía económica. A pesar de que ninguna de las dos fases logra cumplirse en su totalidad, el modelo de sustitución de importaciones se caracteriza por el fomento de un tipo de localización industrial regido por la posibilidad de acceso a los mercados de consumo. Los centros urbanos se transforman en los lugares de mayor atracción para la inversión productiva, toda vez que poseen el mayor número absoluto de consumidores y representan las áreas de mercado más ricas del país.⁴

Entre 1960 y 1970 en el PIB, las actividades manufactureras destacan por su mayor dinámica con tasas cercanas al 9% anual, elevando el valor del producto en 2.3 veces, mientras que su fuerza de trabajo avanza del 15.4% al 18.5% de la Población Económicamente Activa (PEA) nacional. El acelerado crecimiento de las actividades industriales transformó la estructura macro-económica del país.

La participación de los bienes y servicios al productor retrocede en 2 puntos porcentuales mientras que los bienes y servicios al consumidor registran un avance de 0.5 puntos porcentuales en 1970, destacando la comercialización de bienes de consumo duradero que aumenta en 1.3 puntos porcentuales. Su rápida evolución refleja la ampliación del mercado interno, y se corrobora que al aumentar el ingreso disminuye relativamente el gasto en bienes y servicios inmediatos.⁵

³ Ídem.

⁴ GARZA, *Op. Cit.*, p. 24.

⁵ Íbid, p. 7.

Lo más importante de la década de los setenta, desde el punto de vista económico, es que ni los recursos de la deuda ni los del petróleo fueron empleados para la reestructuración de las actividades que en el pasado le proporcionaban divisas en el país. Esto provocó que se dejaran de generar recursos en tales áreas y se detuviera el proceso de crecimiento que venían presentando y con el cual se hubiera evitado el estancamiento tecnológico por el que se pasó y el rezago que continúa presentando. Es claro que se debe promover e invertir en aquellas áreas que dejen al país rendimientos por la inversión, sin embargo, tal acción no fue emprendida por el gobierno a cargo en ese momento y dicho capital se concentró en la compra de empresas paraestatales que, entre otras cosas, propiciaron el incremento de la carga en el gasto gubernamental y una creciente burocracia administrativa.

3. Cambio de la estructura productiva y concentración industrial

En resumen, la industrialización acelerada durante los años sesenta produjo dos cambios fundamentales: el primero fue la caída relativa del producto y el empleo agrícola, originando el desplazamiento de mano de obra del ámbito rural al urbano.

“El fin de la década de los sesenta inaugura una etapa de crecimiento caracterizada por la concentración del producto en empresas grandes y tecnológicamente más avanzadas, ocurriendo cierta dispersión de los establecimientos y el empleo”.⁶

“Durante los años sesenta aparecen en el escenario urbano Guadalajara y Monterrey como nuevas ciudades de más de un millón de habitantes”. “La Zona Metropolitana de Monterrey con un alto grado de especialización en la metálica básica (32.4% del producto nacional del subsector) y considerada como el emporio de la industria pesada, contribuye en 1980 con 10.3% del valor agregado industrial nacional, 8.5% del personal ocupado y 3.6% del número de establecimientos. La Zona Metropolitana de Guadalajara, por su parte, cuya industria se encuentra orientada hacia la producción de artículos de consumo inmediato, participa con 5.2% del PIB industrial, 5.6% en la PEA y 4.6% en el número de establecimientos”.⁷

⁶ Ídem.

⁷ Íbidem, pp. 7, 11.

Con una participación global del producto industrial nacional de 67.8%, las zonas metropolitanas de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, se convierten, en la década de los sesenta, en el eje central de la economía nacional y, complementariamente, en el centro del proceso de urbanización.⁸

Estas ciudades fueron los principales polos de desarrollo del sector industrial, a excepción de la actividad maquiladora, propia de la zona fronteriza con los Estados Unidos, con quien se tiene mayor intercambio comercial. En el incremento de este sector fueron fundamentales una serie de incentivos como el incremento de maquinaria, instalación, etc.

4. Desconcentración de las zonas industriales

Con el despunte de la década de los ochenta se puede observar un marcado predominio de las actividades de servicios, resultante del deterioro de la planta productiva industrial y la emergencia de un sector terciario dominado por el rezago sistemático de los servicios para la producción y la hegemonía de actividades tradicionales de escasa productividad.⁹

La crisis económica ocurrida en México durante la década de los ochenta tuvo un impacto diferencial sobre las distintas actividades productivas, resultando especialmente afectado el sector manufacturero. Entre 1980 y 1981 las manufacturas crecen a un ritmo promedio de 1.3%, pero observan considerables caídas en 1982 y 1983, cuando retroceden al -3.0% y -8.1%, respectivamente.

En el panorama económico entre 1985 y 1990 las manufacturas avanzan a una tasa del 1.6%, en tanto que el PIB nacional crece al 1.9% anual. En este mismo periodo las actividades petroleras disminuyen su participación anual en -3.7%.¹⁰

Es importante señalar la existencia de sectores que presentan elevado crecimiento en épocas de bonanza económica, y que caen abismalmente en etapas de recesión, mientras que en otros ocurre lo contrario. Entre los primeros se agrupan las ramas industriales de bienes de capital, bienes de consumo duradero y la construcción, así como las actividades petroleras y la petroquímica. En el segundo caso se encuentran las actividades agropecuarias y la generación de electricidad.

⁸ *Ibidem*, p. 11.

⁹ *Ibidem*, Cfr. p. 43.

¹⁰ *Ibidem*, p. 11.

Las ciudades especializadas en los sectores manufactureros que fueron más afectados por la apertura comercial, son las que presentaban menores ritmos de crecimiento, mientras que aquellas que lo estaban en bienes de consumo inmediato, fueron menos vulnerables a los efectos recesivos y mantuvieron, e incluso incrementaron, sus tasas de crecimiento poblacional.

Hacia 1990 hay un desplazamiento de mayor amplitud que abarca nuevas regiones y entidades federativas.¹¹

Al contrario que en 1970-1980, en los ochenta el grueso de las entidades que reducen su producto per cápita en términos absolutos se encuentran en las regiones Centro-Oeste (Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco y Michoacán); Centro-Este (Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala); Sur (Chiapas, Guerrero y Oaxaca) y Este (Tabasco y Veracruz); en tanto que el aumento se presenta en las tres regiones norteñas, Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Nayarit, Sinaloa, Sonora); Norte (Coahuila, Chihuahua, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas); Noreste (Tamaulipas y Nuevo León); y a la Peninsular (Campeche, Quintana Roo y Yucatán)¹².

Este impacto territorial de la crisis de los ochenta resulta de la combinación de una serie de factores, entre los que destacan:¹³

- a) la dramática reducción de algunas ramas manufactureras debido a las facilidades otorgadas a la importación, como la electrónica, juguetera, aparatos para el hogar, química, etc.,
- b) el auge de la industria maquiladora en el norte del país, principalmente en Tijuana y Ciudad Juárez;
- c) el fuerte incremento en la explotación de hidrocarburos con centro en la sonda de Campeche; y
- d) el dinamismo de zonas turísticas en playas, entre las que destacan Cancún, Puerto Vallarta, Cabo San Lucas, Bahía de Huatulco.

La desconcentración de las manufacturas presenta como característica principal la reducción en la importancia relativa de las tres principales metrópolis industriales del país: la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. El Distrito Federal reduce su participación en la manufactura nacional del 37.5% en 1970 al 33.7% en 1990, mientras que Guadalajara disminuye de 4.8% al 4.3%. La

¹¹ *Ibidem*, p. 43.

¹² *Ibidem*, pp. 53, 25.

¹³ *Ibidem*, p. 53.

reducción de la importancia industrial de la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara se suele interpretar como el resultado de un proceso de descentralización de las manufacturas.

5. Impacto ante el incremento de la actividad comercial con el exterior del país

En teoría, “la industria de un país que había sido protegida durante cuarenta años, al verse en la necesidad de competir, coadyuvaría a frenar la inflación, por la imposibilidad de incrementar los precios frente a las importaciones. Así, la apertura formó parte del proceso de ajuste junto al Pacto de Solidaridad Económica, primero, y al Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, después”.¹⁴

Sin embargo, para algunos autores, la apertura fue exagerada y consideran que llegó mas lejos de lo que México había prometido en 1985 cuando fue admitido en el GATT, sustentando que nuestros aranceles máximos son ahora de 20 por ciento con un promedio ponderado del 9.5 por ciento, mucho más bajos que los de la mayoría de los países con los que comerciamos, por lo cual dicen que somos los países mas abiertos del mundo y no obtenemos reciprocidad.¹⁵

Ciertamente el empresario se ha visto en la necesidad de adaptarse a los cambios presentados por la apertura como una respuesta obligada para poder sobrevivir en un entorno donde las políticas gubernamentales, sistema bancario, educativo y la propia iniciativa privada no han sabido enfrentar y dar una solución a los problemas propios de su tamaño y escasa formalidad estructural, contable, entre otras cosas.

De esta manera, se observa que este estrato de la industria además de enfrentar a la competencia extranjera que desplaza a sus productos del mercado, ha sufrido del rechazo de los bancos y de las grandes empresas.

El hecho es que el éxito de la pequeña empresa se ve obstaculizado por un sin número de barreras injustas e insalvables¹⁶:

¹⁴ MERCADO, *Op. Cit.*, p. 356.

¹⁵ Ídem.

¹⁶ BRUGGER, Ernst A.; Jane Nelson y Lloyd Timberlake, *Forjadores del Porvenir: la pequeña empresa y el desarrollo*, McGraw-Hill, 1994.

- a) Dificultades para conseguir crédito,
- b) Dificultades para acceder al Know-how y a la tecnología, y
- c) Para franquear las barreras institucionales.

Esta problemática no solo se puede observar en México, en los demás países de Latinoamérica así como el resto que se encuentran en vías de desarrollo, se aprecian situaciones similares. En los países desarrollados se presentan también este tipo de problemas pero con la diferencia de que los propietarios de estas empresas están en condiciones de influir en gran medida en el curso de la política y del proceso de desarrollo económico.¹⁷ Un ejemplo de esto lo tenemos en nuestro país, en el estado de Nuevo León, donde el empresariado puede influir fuertemente en la política de dicho estado.

En las estadísticas nacionales, se puede apreciar como la micro y pequeña industria¹⁸ en México es el apoyo básico de una porción importante de las familias mexicanas y tienen una participación importante dentro del PIB tanto nacional como estatal. Dentro de ella la actividad más importante es la manufactura, en cuanto a representación de porcentaje se refiere, en relación con otras ramas.

En base a la búsqueda de un desarrollo continuo en el país, el gobierno ha implementado a lo largo de los años una serie de mecanismos de fomento para la micro y pequeña industria con objeto de promoverlas y evitar que desaparezcan; mecanismos que van desde estímulos fiscales, laborales, créditos blandos, facilidad en los trámites hasta apoyos de asistencia técnica, a través de las diversas instituciones de crédito, cámaras y agrupaciones que las representan, etc.

Sin embargo se observa en la realidad que dichos mecanismos han sido poco aprovechados por los industriales, tal vez por la poca promoción que se da de ellos, por lo complicado que es su aplicación o por la poca credibilidad que le da el sector productivo a los apoyos gubernamentales así como por la elegibilidad discrecional que se maneja en el otorgamiento de créditos.

¹⁷ Ídem.

¹⁸ De acuerdo a la SECOFI: (1) Microindustria. Las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 110 salarios mínimos anuales; (b) Industria Pequeña. Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 1115 salarios mínimos anuales; (c) Industria Mediana. Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 2010 veces el salario mínimo anual. Esta clasificación puede variar entre un país y otro.

Es claro que ante esta problemática la micro y pequeña industria nacional se ven en peligro de desaparecer de la lista de aquellos que requieren de productos cada vez mejores, en ello incide la falta de apoyo real que necesitan los empresarios, no sólo para mantener en funcionamiento la planta sino, para poder hacer frente a la competencia extranjera que los esta desplazando dentro del propio mercado interno.

Es importante hacer notar el impacto de la competencia extranjera, que no siempre ofrece mejor calidad sino mejores precios. Los incrementos en las importaciones han dado un duro golpe a la micro y pequeña industria en México, al grado que, aún con las reducciones de los costos por volumen producido, al máximo posible, les es más difícil alcanzar precios competitivos y con ello la posibilidad de implementar tecnología moderna en sus empresas. A todo lo anterior se suma el reducido margen de utilidad que se logra de sus ventas viéndose imposibilitados los empresarios, además, a incrementar el valor agregado a sus productos

Lo anterior da como resultado la falta de competencia agresiva que se necesita para no ser desplazados del mercado. Tiempo y calidad es algo que se exige en los tiempos actuales, y un factor importante que las detiene es no contar con los elementos necesarios para hacerlo, como puede ser la maquinaria moderna adecuada; una cultura empresarial con fuerte participación de interés de grupo y no individual, así como el compromiso serio de la sociedad para resolver un problema en el cual de una u otra forma estamos inmersos la mayoría.

El capital es un elemento muy importante y con el que no cuentan muchas de las empresas para realizar, entre otras cosas, mejoras en sus plantas que le permitan obtener a su vez mejoras en sus procesos y productos. Los créditos son escasos y de difícil obtención para la mayoría de los pequeños empresarios, dado a las garantías exigidas tanto por la banca comercial como por la de desarrollo; o bien, porque simplemente para obtener un crédito se requiere tener, previamente, una línea abierta en la banca comercial.

Lo anterior complica a aquellas empresas que no habían tenido la necesidad de solicitar un crédito con anterioridad y que hoy se enfrentan a una cantidad considerable de trámites y documentos a realizar y presentar, como son: antecedentes de la empresa, estudios de mercado, registro de propiedades, certificaciones, avales, etc., con objeto de garantizar los créditos. Estos trámites representan un costo alto para la mayor parte de ellas; costo que precisamente no pueden pagar dado

que lo que requieren son recursos, no gastos, por lo cual, los planes de algunas se tienen que posponer y, por consecuencia, su crecimiento y desarrollo.

La información es tal vez el elemento más valioso y de acceso difícil para los pequeños empresarios. El no contar con información representa un alto costo no solo porque restrinja el aprovechamiento de oportunidades sino porque las decisiones tienen que esperar tiempo para ser tomadas y todo esto implica dinero perdido. Cuando hablamos de información nos referimos tanto a la que genera la empresa, como la que se genera fuera de ella, que generalmente puede ser política, laboral, fiscal, bancaria, etc., con tendencia, en un momento dado, a modificar el curso normal de operaciones y derramar beneficios a la empresa.

La industria en México se enfrenta a un sistema familiar no acostumbrado a realizar cambios que coadyuven al desarrollo de empresas más sanas, y por tanto a la implementación de cambios a nivel estructural, requeridos para fortalecer a la industria y poder así, hacer frente a la competencia.

La gran concentración de estas industrias y el número de empleos que generan en el país las hacen ser el punto de atención para que reciban beneficios gubernamentales. Aquí destaca, entre otros, el estado de Jalisco, por su mayor participación industrial en la micro y pequeña industria.

Las economías del mundo y la forma en que ahora son administrados y visualizados los negocios, realzan la importancia de los micro y pequeños industriales como impulsores de la economía. Al ser las micro y pequeñas empresas generadoras de empleo, en diversos países son consideradas como un complemento importante de las grandes empresas y contrario a lo que se decía hace algunos años, su permanencia está hoy, más que nunca, asegurada. Ya no se habla de su desaparición al ser absorbidas por las grandes empresas, sino de la proliferación que tendrán en el futuro al corroborarse su importancia en la economía de una nación¹⁹.

El gobierno en México, así como diversas organizaciones dedicadas a la investigación, ha venido analizando la situación que se está presentando en países como Corea, Taiwan, Italia, Alemania, Francia, Inglaterra, España, Estados Unidos, etc., en donde la micro y pequeña industria ocupan porcentajes importantes en relación con el total de empresas registradas, y donde sus gobiernos han

¹⁹ CFR. RUIZ Durán, Clemente, *Economía de la pequeña empresa: hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel Divulgación, México, 1995.

visto las ventajas de fomentar y brindar apoyos para su creación, desarrollo y maduración en lugar de fomentar con acciones contrarias el crecimiento de la economía informal.²⁰ Ver cuadro 1

El hecho de que una empresa sea catalogada, por sus características, en el estrato micro o pequeño, no debe considerarse como negativo en algún momento. A lo que debe darse importancia es a los recursos con que esta cuente para su desarrollo, los apoyos que reciba, así como, una adecuada planeación.

Las oportunidades que pueden aprovechar las micro y pequeñas empresas se están incrementando día a día, debido a los cambios que se están generando en las grandes empresas; las cuales están pasando la realización de ciertas actividades de su proceso productivo a estos estratos, con lo cual logran disminuir sus costos y con el beneficio, para el micro y pequeño empresario, de poder incorporarse a la misma formando parte de su red de proveedores.

Es por ello que este sector de la industria no debe en ningún momento tratar de competir con las de mayor tamaño, sino ser aliado en los planes de productividad, dado que no cuenta con los recursos suficientes y su capacidad de producción se encuentra muy por debajo de los niveles de competencia. Recordando que no hay empresa totalmente autosuficiente.

De ahí la idea de formar alianzas con ellas y crear cadenas de los que se obtengan beneficios conjuntos y continuos. Y en cierta forma ser a su vez consumidoras de otras de su tamaño con objeto de buscar su especialización y no desperdiciar tiempo en la creación de productos diversos que no solo incrementan el tiempo de sus procesos de producción sino que además representan un alto costo de oportunidad en determinados momentos. Es necesario que sean aprovechados todos sus recursos disponibles con objeto no sólo de subsistir sino además, de crear y buscar nuevos nichos de mercado.

La micro y pequeña industria cierto, se ven influenciadas por las políticas industriales implementadas por el gobierno del país en el que se localicen, así como por la forma en que los empresarios administran y visualizan a la empresa, pero ante los cambios constantes que se dan en un mundo cada vez más globalizado, la mejor arma con que cuentan los empresarios es el uso de la información para dar una rápida respuesta en la toma de decisiones, y para la implementación de cambios.

²⁰ *Ibidem*, pp. 17, 18.

CUADRO 1. PARTICIPACIÓN DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS

PAÍS	TOTAL DE NEGOCIOS DEL SECTOR PRIVADO QUE SE ENCUENTRAN INSCRITOS EN SUS REGISTROS.	% PORCENTAJE DE NEGOCIOS CATALOGADOS COMO MICRO Y PEQUEÑOS DEL TOTAL DE INSCRITOS.
C.E.E.	15.7 MILLONES	86.62
E.U.A.	20.5 MILLONES	96.09
JAPÓN	6.8 MILLONES	83
CANADÁ	932,396	99
MÉXICO	2.3 MILLONES	98
CHILE	350,000	95
MALASIA	N.D.	94
COREA	N.D.	98
TAIWAN	N.D.	97
FILIPINAS	N.D.	99
INDONESIA	N.D.	99
TAILANDIA	N.D.	46

Fuente: RUIZ Duran.²¹

²¹ *Ibidem*, p. 17. La definición de pequeños negocios (entiéndase: micro, pequeña y mediana industria) varía de un país a otro. Sin embargo, se ha tratado, dentro de lo posible, de homogeneizar para este estudio siguiendo los conceptos definidos en México de manera oficial.

CAPÍTULO 2

MERCADO

CAPÍTULO 2 MERCADO

ASPECTOS GENERALES

“La emergencia de la producción manufacturera no sólo propicia el tránsito desde un patrón de dispersión rural hacia otro de elevada concentración urbana, sino también determina un significativo aumento en los niveles de ingresos y una modificación sustancial en los hábitos de consumo de la población”.²²

El despegue industrial en los años cuarenta representa el inicio de un nuevo ciclo de expansión del mercado nacional. La elevación del poder adquisitivo, el aumento mismo de la población, y sobre todo, la creciente concentración demográfica en centros urbanos derivan en una mayor diversificación de la demanda y, por ende, en la apertura de nuevos nichos económicos que se desarrollan bajo el amparo de estrictas medidas proteccionistas encaminadas a lograr la autosuficiencia en la producción de bienes industriales.²³

A partir de la crisis de 1982, de la caída del mercado interno y de las modificaciones en la paridad cambiaria, una parte de las empresas transnacionales ya existentes en el país y la mayoría de las de reciente implantación se han orientado al mercado externo.²⁴

Actualmente, la oferta y demanda de los productos elaborados por la micro y pequeña industria se ha modificado no solo por la entrada de productos importados sino también, por la disminución del consumo interno nacional debido al decremento en el nivel del poder adquisitivo de la mayor parte de las familias mexicanas, las cuales, dada la situación económica que prevalece en el país, incrementan la adquisición de bienes de consumo inmediato y disminuyen la de los bienes duraderos.

Derivado de esta restricción económica el consumidor final busca ahora productos de mayor calidad a buen precio que no le signifique un doble gasto al tener que reponer un bien de

²² GARZA, *Op. cit.*, p. 23.

²³ *Ibidem*, p. 24.

²⁴ *Ibidem*, pp. 227.

reciente adquisición; por lo que su interés ahora es encontrar el bien con las características que busca no importando su procedencia.

Si el micro y pequeño empresario tienen estas características en sus productos no debe preocupar este aspecto ya que su demanda puede incrementar, el problema surge en todos aquellos cuya calidad no puede competir con la de los primeros y que además no pueden disminuir sus precios porque estarían trabajando en pérdidas constantes.

Ahora, si a lo anterior se adiciona una creciente importación de productos que presentan calidad y bajo precio, los micro y pequeños industriales enfrentan entonces una doble problemática: enfrentar la competencia con productores locales que disponen de los recursos suficientes para estar en una situación de paridad frente a los productos importados y, enfrentar a la competencia extranjera a la cual, les es más difícil aproximarse.

No se pretende con esto demeritar la mano de obra mexicana, la cual es en sí misma competitiva e innovadora, sin embargo la implementación de sistemas de calidad y reciente tecnología en este estrato de empresas es poca o nula derivada de una serie de factores como lo es entre otros la falta de recursos.

El proteccionismo dado a las empresas mexicanas hasta los años ochenta, que presentaban ya rezagos a nivel tecnológico, y la crisis de 1982 amplió más esta brecha de implementación de tecnología y, como consecuencia, se aprecia hoy lo difícil que es para la mayoría de las micro y pequeñas industrias manufactureras aproximarse a un nivel de producción que cumpla con los estándares mínimos de calidad y competitividad requeridos para participar con éxito en un mercado más exigente en comparación a otros años.

Los programas implementados por el gobierno, a efecto de incrementar la participación formal de este sector en el mercado nacional y de introducirlo al internacional, tanto de manera indirecta como directa en algunos casos, no dejan de ser buenos intentos; sin embargo, la micro y pequeña industria han sido vistas ahora tan solo como un escape para ocupar a la mano de obra desempleada - aun cuando es realmente significativo este hecho - y no como factor productivo capaz de competir eficazmente. Lo anteriormente expuesto puede

apreciarse en la falta de compromiso de diversos organismos de apoyar a este sector para que pertenezca al mercado formal y pueda así intervenir en las cadenas productivas con las grandes empresas como se tiene contemplado en los diversos programas de apoyo.

En términos cuantitativos, la industria manufacturera representa el 20.12% del PIB total y dentro de ésta, la micro y pequeña industria representan el 97.93% del total de establecimientos, generando el 40.97% del empleo de este sector. Es además el origen de la clase empresarial mexicana y de su tecnología, así mismo, la mayor generadora de empleo y bienestar por peso invertido, la única presente en todas las actividades y rincones del territorio nacional.²⁵

Estos estratos de empresas, han resentido con mayor gravedad los efectos negativos derivados de la crisis, dado que además de los que tenían, los cuales se acentuaron, han tenido que enfrentar los nuevos como son: Disminución del mercado interno, escasez y alto costo relativo del dinero, obsolescencia tecnológica y de comercialización, carteras vencidas, deficiente cultura empresarial, poca capacidad de negociación.

Sin embargo, se puede dar solución a estos efectos negativos con los recursos disponibles y oportunidades que se deben aprovechar, basados en sus ventajas competitivas, como son: Cantidad, calidad y habilidad de su mano de obra, adaptabilidad a los cambios de la demanda, amplia cobertura sectorial y territorial, disponibilidad de tecnología nacional.²⁶

De ahí que, para tener una industria preocupada por su competitividad, esta tiene que cuestionarse, además, de manera esencial, si es que quiere permanecer en el mercado²⁷:

1. ¿Qué producto vende la competencia? ¿Es igual al que se va a ofrecer? ¿Cuál es su calidad?, etc.
2. ¿Quiénes son los competidores?
3. ¿Qué facilidades tienen y donde están establecidos? ¿Tienen fabricas, tienen solamente una organización rudimentaria? etc.

²⁵ El mercado de valores. Marzo 1997. p. 7 / NAFIN.

²⁶ Idem.

²⁷ MERCADO, *Op. cit.*, p. 118.

4. ¿Qué tipo de organización tienen?
5. ¿Quiénes son los funcionarios de la competencia? ¿Son gente hábil, se conocen en plaza?, etc.
6. ¿Tienen programas a corto y largo plazo?
7. ¿Qué problemas tienen y como pretenden resolverlos?

En esto es importante establecer criterios. Si tienen problemas laborales, ¿Cómo los van a resolver? Esto dará una idea de la eficiencia en la administración de la competencia.

“Hoy, muchas mas potencias industriales compiten con los Estados Unidos por los mercados del mundo convirtiéndolo en uno solo. A esta globalización comercial se ha respondido con la producción compartida, o sea, por una competencia entre las potencias tecnológicamente líderes, según la cual cada una aprovecha las ventajas comparativas de los países en desarrollo a través de la industria maquiladora o a través de integraciones industriales, para el incremento de la productividad. Es este sistema de producción compartida el que esta empujando las integraciones regionales, según las cuales Europa Occidental se convertirá pronto en una unidad y hará girar detrás de sí a Europa Oriental. Japón aprovechara mejor las ventajas de los “tigres” asiáticos y los Estados Unidos establecerán relaciones mas estrechas con toda América”.²⁸

Los micro y pequeños industriales, muchos de ellos cercanos al sector informal, disponen de muy poco tiempo e información para pensar en las ventajas y desventajas del Tratado. Algunos de sus productos salen al extranjero por medio de intermediarios (prendas de vestir, calzado, artículos de cuero, muebles, cerámica, artesanías, etc.); pero la mayor parte produce pensando mas en el bajo precio que pueden pagar los sectores populares de México que en la calidad que exigirían los consumidores pobres de los países ricos²⁹.

Las empresas por lo general responden a las diversas políticas comerciales de sus respectivos países como a la economía internacional, ya sea apoyando la liberación comercial o bien adoptando una posición proteccionista, según su nivel de internacionalización. En este contexto, “internacionalización significa el grado de exposición de las empresas a la

²⁸ Ibidem, p. 356.

²⁹ Ibidem, pp. 238.

competencia extranjera, a los montos de exportación que tienen, o a su dependencia de las importaciones de insumos para la producción".³⁰

México enfrenta graves dificultades de competitividad, dentro de una economía global. Esta problemática adquiere una doble importancia cuando el país adopta una estrategia de desarrollo basada en las exportaciones de productos manufacturados.³¹

En estudios que se han realizado, se ha demostrado que estos estratos de industrias manufactureras carecen de la capacidad técnica para analizar las condiciones macroeconómicas del país y las tendencias comerciales a nivel global. Esto se ve reflejado en la incapacidad de las empresas mexicanas y canadienses para evaluar la forma en que su participación en la economía internacional, o en los mercados de Norteamérica, incrementaría sus utilidades; a la vez, la mayoría de las empresas mexicanas piensan que el competir en el nivel internacional implica necesariamente la reestructuración de la empresa.³²

Es necesaria la participación de los empresarios en la elaboración de una política comercial coherente pero ante las escasas posibilidades de que esto suceda, el diseño de la política comercial pasa a manos del dominio único del sector público, al imposibilitarse toda demanda proteccionista de naturaleza comercial; sin embargo, pudiera darse el caso de que el diseño de la política comercial se convierta en el dominio de las empresas transnacionales, que poseen la capacidad para analizar la economía internacional y el papel que juega su industria en este contexto. Por medio de esta capacidad, las grandes empresas marcarían la dirección que debiera tomar la protección y actuar sobre el sector público para obtener los fines que desean. Se encuentra también, con mayor o menor capacidad para formular algún tipo de demanda estratégica, las organizaciones que conjuntan los intereses sectoriales de las diferentes industrias y cuya función principal en muchos casos es precisamente la de formular políticas que sus miembros no están capacitados para hacer.³³

³⁰ VEGA Canovas, Gustavo, *Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte*, El Colegio de México, 1993. p. 195.

³¹ *Ibidem*, p. 196.

³² *Ídem*.

³³ *Ibidem*, pp. 202.

La investigación realizada en pequeñas y medianas empresas de México, Canadá y Estados Unidos ha mostrado las dificultades que enfrentan estos estratos para relacionarse con la economía internacional, ya que su producción se dirige principalmente a sus respectivos mercados internos. En este contexto, podría suponerse que la protección que buscarían, bajo la forma de una política comercial estratégica, estaría encaminada a proteger sus mercados domésticos, es decir, a limitar la competencia internacional en la economía nacional.³⁴

La demanda de la protección esta relacionada con dos factores fundamentales. El primero es la escasa competitividad de la pequeña y mediana industria nacional y, el segundo, la falta de entendimiento sobre lo que implica la apertura comercial para estos tipos de empresas nacionales.

En el caso mexicano existen varias evidencias de que las transformaciones en el ámbito externo e interno están siendo acompañadas de modificaciones en las conductas económicas y sociales de los empresarios. Los empresarios latinoamericanos que han incursionado en el mercado exterior se han enfrentado a grandes dificultades comerciales, administrativas y financieras. Algunos han aplicado su misma estrategia del mercado interno, aunque basada en precios reducidos, a partir de los salarios bajos que pagan y de los subsidios gubernamentales que reciben. Estos empresarios no han buscado necesidades insatisfechas en el mercado exterior, nichos especiales en la demanda o ventajas diferenciales en calidad, producto o servicio. Otros empresarios, en cambio, han sabido combinar las ventajas de sus países de origen con los cambios que presenta la demanda en los países desarrollados y los avances tecnológicos en las comunicaciones, el transporte, los métodos de producción, de conservación y almacenamiento.³⁵

En tanto, los principales tipos de alianzas que buscan establecer las grandes corporaciones están orientados a celebrar contratos de suministros o abastecimientos, delimitar o compartir zonas geográficas y realizar adiciones o controlar otras corporaciones.

³⁴ *Ibidem*, pp. 207.

³⁵ *Ibidem*, pp. 218.

Los empresarios exportadores consideran que, paralelamente a las negociaciones de integración, es necesario mejorar y ampliar el marco institucional que estimule el crecimiento de las exportaciones. Afirman que, en el aspecto financiero, México esta en gran desventaja frente a los principales competidores del exterior; el tipo de cambio ha empezado a dejar de ser un instrumento de apoyo a las exportaciones y, además, existen grandes carencias de infraestructura y deficiencias en la calidad y disponibilidad de insumos estratégicos, producidos por el sector público.³⁶

Desde la perspectiva de los empresarios, los principales puntos para promover las exportaciones son³⁷:

- a) El establecimiento de reglas muy claras y permanentes en política cambiaria, es decir, un margen subvaluatorio estable.
- b) Crédito ágil y oportuno a tasas de interés internacionales.
- c) Tramites aduanales y fiscales ágiles y sencillos.

Dado que en el país es posible encontrar zonas geográficas con distinto grado de industrialización, se decidió analizar a tres estados de la región occidente, Jalisco, Colima y Aguascalientes, y describir las características del mercado de cada uno, así como su actividad industrial manufacturera.

2.1 MERCADO LOCAL

2.1.1 JALISCO

Las crisis sucesivas desde 1976 y las políticas de ajuste y apertura comercial han modificado la imagen clásica del sector manufacturero de Jalisco como productor de bienes de consumo

³⁶ Ibidem, pp. 224. (Elmo Alaniz Gómez, presidente del Conacex-Noreste, Monterrey, 14 de mayo de 1990)

³⁷ Ibidem, pp. 225.

no duradero con orientación regional. Jalisco es el centro gravitacional de la zona Occidente-centro (Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Colima y Nayarit).³⁸

En la región occidente, Jalisco es el estado que presenta mayor dinamismo económico. Su participación en la producción de bienes de consumo inmediato es igual de importante que la referente a la de los bienes duraderos; la reciente designación del estado en el proceso de vocación industrial, en el sector de equipo electrónico, da prueba de ello.

El hecho de tener una fuerte presencia del sector de bienes de consumo inmediato como lo es la fabricación de alimentos y bebidas hizo que en el Estado se resintieran los efectos de la crisis en menor intensidad, en comparación a otros estados.

“La estructura económica de Guadalajara y Puebla, más especializada en la producción de bienes de consumo inmediato, determina que su población presente un comportamiento más dinámico durante la crisis.³⁹ La apertura comercial ha afectado en menor medida a la industria tradicional.” Se tiene, por ejemplo, que en el renglón relacionado con la producción de alimentos, bebidas y tabaco, existen ramas con una gran capacidad exportadora, tales como las legumbres y frutas preparadas, el camarón y la cerveza. Por otro lado, con relación a la industria textil se tiene que el subsector de maquila para exportación tuvo en 1991 un crecimiento equivalente al 262% con respecto a 1981.⁴⁰

Las tasas de desempleo siempre fueron mas bajas en Guadalajara que en la Ciudad de México y Monterrey, por el hecho de que mientras sus economías giran en torno a grandes empresas dependientes de contratos estatales, en Guadalajara se encuentran básicamente pequeñas y medianas empresas que dependen de la dinámica local⁴¹.

La micro y pequeña industria, a diferencia de las grandes, desempeñan un papel marginal en la dinámica exportadora del estado, y su integración al proceso de desarrollo enfrenta serios obstáculos. Dada la poca experiencia exportadora de los empresarios locales, el aprendizaje ha tenido un precio elevado debido a los costos de intermediación e información.

³⁸ Comercio Exterior, abril de 1997; *El patrón de especialización manufacturera externa de jalisco, 1980-1995*, por Jesús Lechuga Montenegro.

³⁹ Ídem. El mercado de valores marzo 97op. cit. p. 18.

El problema no se origina en el tamaño de las empresas, sino en la forma en que éstas se integran a los procesos productivos y de comercialización de una economía internacionalizada.⁴³ Sin embargo, el consumo interno se basa, en gran medida de éstas.

La micro y pequeña industria Jaliscienses en este proceso de reestructura para adaptarse a las condiciones de mercado originadas con la apertura, ha realizado esfuerzos por salir adelante, aunque no siempre con buenos resultados, muriendo unas y buscando sobrevivir otras.

A 1993, el estado de Jalisco participa con un 6.58% del Producto Interno Bruto Nacional (PIB)total. Del PIB por división contribuye con un 6.84% derivado de la industria manufacturera nacional; 9.85% de otras industrias manufactureras; del 6.58% con que participa en el PIB total, la manufactura representa el 20.89%.⁴³

En ese mismo periodo, el total de establecimientos dedicados a la manufactura era de 18,002, generando empleo a 222,742 personas. De estos establecimientos, el 35.3% corresponde al subsector de alimentos, bebidas y tabaco, que emplea al 28.6%; el 20.8% a productos metálicos, maquinaria y equipo, que emplea al 21.3%; el 12.9% a textiles y prendas de vestir que emplea al 16.9%; el 11.0% corresponde al subsector de madera y sus productos, el cual emplea al 6.2% del personal ocupado.⁴⁴ **Ver cuadro 2.1**

En el **cuadro 2.1** se aprecia el incremento general, en cuanto a número de establecimientos se refiere, de los subsectores, a excepción del subsector de Industrias metálicas básicas el cual de 60 unidades en 1988 disminuye a 12 para 1993, sin embargo, su promedio de personal ocupado pasa de 56.12 en 1988 a 162.75 para 1993; en tanto que los otros subsectores presentaron la situación inversa ya que el aumento de establecimientos no fue proporcional al del personal ocupado, siendo el subsector de textiles y prendas de vestir el que presenta la disminución más notoria ya que de los 1125 establecimientos en 1988 que daban empleo a

⁴⁰ ídem.

⁴¹ VEGA, *Op. cit.*

⁴² Cfr. *Impactos regionales de la apertura comercial, Perspectivas del TLC en Jalisco*. Jesús Arroyo Alejandro, David Lorey. / Univ. de Guadalajara, UCLA program on México, 1ra. de. 1993.

⁴³ Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa. INEGI, 1996.

⁴⁴ Anuario estadístico del Estado de Jalisco. INEGI, Gobierno del Estado de Jalisco, 1996.

33,386 personas, aumenta a 2327 establecimientos para 1993, dando empleo a 37,561 personas, por lo que de tener un promedio de 29.68 personas en 1988 disminuye 16.14% para 1993. A nivel global, la industria manufacturera del Estado sufrió un decremento en el promedio de personal ocupado por unidad económica al registrar 12.37 en 1993 en comparación al 17.18 de 1988.

Dicho cuadro da idea del estrato de personal que predomina en cada subsector; se observa así como el subsector Alimentos, bebidas y tabaco con 6348 establecimientos empleo para 1993 a 63,936 personas, teniendo como promedio de personal ocupado, 10.07 personas, en tanto, el subsector Química y productos del petróleo con 565, que es el 16.4 del primero, establecimientos dio empleo a 32,843 personas, equivalente a un 51.36% del mismo, lo que da como promedio de personal ocupado, 42.65 personas. De igual manera se encuentra el subsector Metálicos, maquinaria y equipo, sus 3748 establecimientos dieron empleo a 47,434 personas dando como promedio de personal ocupado, 12.66 personas.

88.7% del total de establecimientos eran micros, el 9.4% eran pequeñas, el 1.3 % era medianas y el restante 0.6% grandes. La micro y pequeña industria manufacturera generaban juntas el 29.2% de la producción total. **Ver cuadro 2.2**

En Jalisco, las microempresas aumentan su número de 1988 a 1993, al pasar de 8,700 a 15,963, y su participación varía en 3.5 puntos porcentuales. El personal ocupado se incrementa de 31,509 a 56,782. La producción aumenta en 6.5 a 9.0 porcentuales⁴⁵. **Ver cuadro 2.2**

De las microempresas, el estrato de 0 a 2 personas es el que registra mayor número de unidades económicas. El personal ocupado pasa de 6,366 a 12,141. La producción aumenta 0.9 puntos del total.

⁴⁵ Ibidem, p. 7.

De la pequeña empresa, el estrato de 21 a 50 personas es el de mayor importancia, pasando de 667 establecimientos a 882. El personal ocupado pasa de 21,323 a 27,378. La producción aumenta en 2.7 puntos.

Las 10 ramas de actividad más importantes en 1993, que representan el 48.5% de la producción total del sector, y que ocupan al 28.9% del personal, son⁴⁶. **Ver Cuadro 2.3**

1. Industria de las bebidas
2. Máquinas de oficinas
3. Productos lácteos
4. Otros productos químicos
5. Fabricación de cemento
6. Cocoa, chocolate y confitería
7. Aceites y grasas comestibles
8. Otros productos alimenticios
9. Industria automotriz
10. Otros productos metálicos

* El orden de las ramas es en forma descendente, de acuerdo al porcentaje de participación de la producción total.

La industria manufacturera concentra su producción principalmente en las regiones de Guadalajara, La Barca y Lagos. **Ver cuadro 2.4**

El 41.5% de la composición del PIB de la industria manufacturera, pertenece a la división de alimentos, bebidas y tabaco; seguida por un 14.7% perteneciente a la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, un 13.1% por la división de productos químicos y derivados del petróleo, y un 11.4% por textiles y prendas de vestir. Las otras divisiones de la industria tienen una participación menor al 8%.⁴⁷

⁴⁶ Imágenes Económicas / Jalisco. INEGI, 1995.

⁴⁷ Jalisco en cifras.

Jalisco contribuyó en un 6.8% al PIB nacional en 1988, y disminuyó a un 6.6% en 1993, aunque esto no modificó su tercera posición en la lista de estados; El D.F. contribuye con un 24.1% lo que lo ubica en el primer lugar, le sigue en segundo lugar el Estado de México con un 10.5% y el tercer lugar, es ocupado por Jalisco. El cuarto lugar lo ocupa Nuevo León con una diferencia mínima de participación con relación a Jalisco ya que su contribución es del 6.5%.

En cuanto a la contribución por su aportación al PIB nacional en el sector manufactura, Jalisco y Nuevo León invierten sus lugares y las posiciones quedan de la siguiente manera: D.F., 25.8%; Estado de México, 17.4%; Nuevo León, 9.4%; Jalisco, 6.8%.

“El elemento típico Jalisciense, de acuerdo con los datos oficiales, entre las unidades productivas manufactureras, es una pequeña o mediana empresa que se dedica a la producción de bienes de consumo ligero o a la producción de otros bienes, pero siempre empleando tecnología poco sofisticada. En el extremo opuesto, la gran industria, aunque menos presente que en otras partes del país, absorbe cantidades importantes de mano de obra y tiene una mayor capacidad tecnológica”⁴⁸

Las empresas grandes funcionan como núcleos estructurales del sector manufacturero y estos núcleos se integran en cada actividad por unas cuantas empresas grandes, las cuales agrupan en su entorno empresas pequeñas y medianas, en unos casos éstas cumplen funciones de subsidiarias o maquiladoras de aquéllas, y en otras cubren los huecos del mercado que dejan las empresas grandes⁴⁹. Como consecuencia, la subsistencia de las empresas pequeñas se vuelve funcional para la gran empresa desde el punto de vista de segmentación del mercado y de la fijación de precios que dependen de los costos de producción más elevados, esto es, los que corresponden a las pequeñas empresas.

En relación a la actividad comercial con el exterior, los principales productos que se exportan son: Equipo y material eléctrico y electrónico, textiles y prendas de vestir, soportes de sonido,

⁴⁸ Jalisco a Tiempo.

⁴⁹ ídem.

cámaras fotográficas e instrumentos musicales, productos farmacéuticos, minerales y productos siderúrgicos, alimentos y bebidas y manufacturas plásticas.⁵⁰

2.2 MERCADO REGIONAL

2.2.1 COLIMA

El Estado de Colima se encuentra ubicado en la zona Occidente del País y cuenta con uno de los puertos más importantes del Pacífico mexicano, Manzanillo; de igual manera lo es para el tránsito de mercancías a los países de la Cuenca del Pacífico.

Podría pensarse que el estado se encuentra prácticamente concentrado en el comercio y los servicios, sin embargo su industria agro-industrial, principalmente derivada de productos como el limón y el coco, tiene presencia en el mercado internacional.

Los productos de la zona son tanto para consumo interno como para la exportación, teniendo para esta última una ventaja principal, el puerto, lo que hace que la entrega de mercancías sea pronta y los precios por transportación sean menores comparados a los que efectúan en otras localidades de la República mexicana.

Dada su ubicación, se ha buscado explotar nuevos nichos de mercado sobre la base del creciente intercambio comercial con otros países, vía el puerto, dadas las necesidades detectadas de la actividad.

La industria manufacturera participa en 1993 con el 27.4% del personal ocupado. De 1988 a 1993 la manufactura presentó un incremento de 56.4% en ésta variable del personal ocupado.

A 1993, el estado de Colima participa con un 0.63% del Producto Interno Bruto Nacional (PIB)total. Del PIB por división contribuye con un 0.18% derivado de la industria

⁵⁰ Perfil de Jalisco, México. 1994 / Secretaría de Promoción Económica.

manufacturera nacional; y del 6.58% con que participa en el PIB total, la manufactura representa el 5.64%.⁵¹

En ese mismo periodo, el total de establecimientos orientados a la actividad manufacturera era de 1906, generando empleo a 7,783 personas. De estos establecimientos, el 51.0% corresponde al subsector de alimentos, bebidas y tabaco, que empleaba al 52.0% del personal dedicado a este tipo de industria; el 12.6% al subsector metálicos, maquinaria y equipo, que empleaba al 10.5%; el 11.9% al subsector textiles y prendas de vestir que empleaba al 5.0%; el 11.3% corresponde al subsector de madera y sus productos, el cual empleaba en ese periodo al 8.2% del personal ocupado.⁵² **Ver cuadro 2.5**

En el cuadro anterior se aprecia el incremento general, en cuanto a número de establecimientos se refiere, de los subsectores mencionados, presentando aumentos de variada proporción entre uno y otro.

A excepción del subsector alimentos, bebidas y tabaco, se incremento el valor porcentual de personal ocupado en 1993 en comparación a 1988, sin embargo, este incremento fue precisamente al decremento de este sector en términos porcentuales, del total, lo que hizo que los otros subsectores se incrementaran; ya que del 66.1% en 1988 paso a 52.0% en 1993. Esta situación se observa claramente en el promedio de personal ocupado de cada subsector donde precisamente se aprecia el decremento de un periodo a otro.

El subsector química y productos del petróleo presenta un aumento significativo al incrementar las 11 unidades económicas de 1988 a 19 en 1993, empleando 149 personas en el primer periodo y 491 en el segundo; por lo que su promedio de personal ocupado asciende de 13.55 a 25.84. En tanto que el subsector alimentos, bebidas y tabaco disminuye dicho promedio de 8.57 a 4.17. A nivel global, la industria manufacturera del Estado sufrió un decremento en el promedio de personal ocupado por unidad económica al registrar 4.08 en 1993 en comparación al 6.79 de 1988. En 1993 los Subsectores con un promedio de

⁵¹ Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa. INEGI, 1996.

⁵² Anuario estadístico del Estado de Jalisco. INEGI, Gobierno del Estado de Jalisco, 1996.

personal ocupado por establecimiento que se encuentra por debajo de 5 personas son: Alimentos, bebidas y tabaco; Textiles y prendas de vestir, Madera y sus productos; Metálicos, maquinaria y equipo; otras manufacturas.

En el Estado, 96.0% de los establecimientos eran micros, el 2.7% pequeños, el 0.4 % era medianas La micro y pequeña industria manufacturera generaban juntas el 50.0 % de la producción. **Ver cuadro 2.6**

Las microempresas aumentan su número de 1988 a 1993, al pasar de 636 a 1848, y su participación varía de 94.0 a 96.9 puntos porcentuales. El personal ocupado se incrementa de 2189 a 4713. La producción disminuye de 33.8 a 32.3 porcentuales.

De las microempresas, el estrato de 0 a 2 personas es el que registra mayor número de unidades económicas. El personal ocupado pasa de 411 a 1607. La producción aumenta de 3.7 a 6.1 puntos porcentuales del total.

De la pequeña empresa, el número de establecimientos de estrato 16 a 20 permanece igual, pero disminuye el número de personas ocupadas, el de 51 a 100 personas disminuyen en 2 el número de unidades económicas y por tanto el de personal; en tanto, el de 21 a 50 personas es el de mayor importancia, pasando de 15 a 32 unidades. El personal ocupado pasa de 466 a 997. La producción aumenta en de 8.4 a 9.7 puntos porcentuales en 1993.

Las 10 ramas de actividad más importantes a 1993, que representan el 83.8% de la producción total del sector, y que concentran al 63.5% del personal, son⁵³. **Ver Cuadro 2.7**

1. Industria de las bebidas -
2. Otros productos químicos
3. Industria azucarera -
4. Fabricación de cemento
5. Molienda de nixtamal y tortillerías

⁵³ Imágenes Económicas / Jalisco. INEGI, 1995.

6. Estructuras metálicas
7. Conservas alimenticias
8. Imprentas editoriales
9. Alimentos para animales
10. Otros productos alimenticios

* El orden de las ramas es en forma descendente, de acuerdo al porcentaje de participación de la producción total.

A 1993, la industria en Colima se ubica en los municipios de: Colima, que concentra al 38.6% del personal ocupado, el 34.9% de la producción, aporta un valor agregado del 31.8%; Tecoman, concentra el 23.2% del personal ocupado, el 31.2% de la producción y aporta el 33.3% de valor agregado; Manzanillo, que concentra el 10.7% del personal ocupado, 7.2% de la producción y aporta el 7.7% del valor agregado; en tanto que Cuahutémoc concentra al 7% del personal ocupado, el 17.2% de la producción y aporta un 17.2% de valor agregado.

Ver cuadro 2.8

2.2.2 AGUASCALIENTES

El estado de Aguascalientes, ubicado entre los Estados de Jalisco y Zacatecas, tiene como actividades predominantes en la industria manufacturera la de los alimentos, prendas de vestir y productos metálicos.

A 1993, el estado de Aguascalientes participa con el 0.88% del Producto Interno Bruto Nacional (PIB)total. Del PIB por división contribuye con el 0.86% derivado de la industria manufacturera nacional; y del 0.88% con que participa en el PIB total, el 19.73% proviene de la actividad manufacturera del Estado.⁵⁴

En ese mismo periodo, el total de establecimientos orientados a la actividad manufacturera era de 3276, generando empleo a 47,264 personas. De estos establecimientos, el 32.0%

corresponde al subsector de alimentos, bebidas y tabaco, que empleaba al 18.9% del personal dedicado a este tipo de industria; el 22.4% al subsector Metálicos, maquinaria y equipo, concentrando el 34.4% del personal; el número de establecimientos en el subsector textiles y prendas de vestir fue de 593 que empleaba al 34.1%.⁵⁵ **Ver cuadro 2.9**

En el cuadro anterior se aprecia el incremento general, en cuanto a número de establecimientos se refiere, de los subsectores mencionados, presentando aumentos de variada proporción entre uno y otro; el único que disminuye de 8 a 4 establecimientos del año 1988 a 1993 es el de las industrias metálicas básicas.

A excepción de los subsectores Alimentos, bebidas y tabaco, Textiles y prendas de vestir e Industrias metálicas básicas, hubo un incremento a 1993 en el valor porcentual de personal ocupado en comparación a 1988, este incremento se derivó precisamente al disminuir la participación porcentual de los subsectores mencionados; donde el decremento más notorio se presentó en Textiles y prendas de vestir al concentrar 43.9% en 1988 y 34.1% en 1993; en tanto que Metálicos, maquinaria y equipo de un 26% se incrementó a 34.4% su concentración de personal ocupado. Aun cuando a 1993 tres de los nueve subsectores fueron los que presentaron un descenso, en términos porcentuales, del personal ocupado, siete fueron los que disminuyeron su promedio de personal donde las caídas significativas corresponden al subsector Textiles y prendas de vestir al registrar un 61.59% y 27.21% a 1988 y 1993, respectivamente, en el promedio de personal ocupado; así como otras manufacturas al pasar de 9.86% a 4.55% en dichos periodos.

A nivel global, la industria manufacturera del Estado sufrió un decremento en el promedio de personal ocupado por unidad económica al registrar 14.43% a 1993 en tanto que presentaba 21.94% a 1988. A 1993 los Subsectores con un promedio de personal ocupado por establecimiento que se encuentra por debajo de 10 personas son: Alimentos, bebidas y tabaco; Madera y sus productos; Papel, imprenta y editoriales; Productos minerales no metálicos; otras manufacturas.

⁵⁴ Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa. INEGI 1996.

⁵⁵ Anuario estadístico del Estado de Jalisco. INEGI, Gobierno del Estado de Jalisco, 1996.

En el Estado, del total de unidades económicas dedicadas a la industria manufacturera, 89.7% eran micros, el 7.5% pequeños, el 1.9 % era medianas y un 0.9% grandes. En tanto la micro y pequeña industria manufacturera generaban juntas el 21.7 % de la producción, la grande lo hacia con un 63.7%. Es decir, tan solo 30 establecimientos de la gran industria, que representan el 0.9% del total de establecimientos en la industria manufacturera, contribuyen con mas del 60% de la producción, cuando con un total de 2939 y 246, la micro y pequeña industria, respectivamente, concentran el 6.7% y 15.0% del total de la producción. **Ver**

cuadro 2.10

Las microempresas aumentan su número de 1988 a 1993, al pasar de 1300 a 2939, y su participación varía de 82.9 a 89.7 puntos porcentuales. El personal ocupado se incrementa de 4213 a 9045. La producción se incrementa de 4.3 a 6.7 puntos porcentuales.

En las microempresas el número de establecimientos correspondientes al estrato de 0 a 2 personas se incrementa de 688 a 1704; el estrato de 11 a 15 personas pasa de 49 a 106.

La mediana empresa se incrementa en forma general sin embargo, el estrato de 51 a 100 presenta una disminución de 61 a 55 en el número de establecimientos en los años de referencia.

La grande, aun cuando a nivel de puntos porcentuales disminuye de 1.6 a 0.9, incrementa en 5 el número de establecimientos.

Las 10 ramas de actividad más importantes a 1993, que representan el 79.4% de la producción total del sector, y que concentran al 65.5% del personal, son⁵⁶. **Ver Cuadro 2.11**

1. Industria automotriz
2. Productos lácteos
3. Instrumentos de precisión
4. Hilado y tejido de fibras blandas

⁵⁶ Imágenes Económicas / Jalisco. INEGI, 1995.

5. Confección con material textil
6. Industria de las bebidas
7. Confección de prendas de vestir
8. Equipo electrónico
9. Conservas alimenticias
10. Otros productos alimenticios

* Las ramas manufactureras van en orden descendente de acuerdo a su porcentaje de participación en concepto de producción.

A 1993 los municipios donde se concentra la actividad industrial del Estado son: Aguascalientes, concentra el 78.5% del personal ocupado en el sector, el 78.6% de la producción, generando el 79% de valor agregado, y Jesús María, el cual concentra el 16.7% del personal, el 19.9% de la producción y genera el 19.2% de valor agregado. **Ver cuadro 2.12**

Estos municipios presentaron la siguiente característica, mientras Aguascalientes disminuye de 84.3 a 78.5 puntos porcentuales su participación en la concentración de personal ocupado, su producción se incremento de 75.5 a 78.6 puntos porcentuales, mas sin embargo, su participación porcentual en el valor agregado no siguió esta tendencia ya que de un 88.8% disminuyo a 79%; caso contrario ocurrió con el municipio de Jesús María, el cual incrementa su participación porcentual del personal ocupado, decremento la referida a la producción pero, incrementa la de valor agregado al aumentar de 9.3% a 19.2% del total.

El estado de Aguascalientes tiene una ubicación estratégica, ya que se encuentra prácticamente en el centro del país y comunicado eficientemente con los principales centros de demanda.

2.3 MERCADO NACIONAL

El despegue industrial en los años cuarenta representa el inicio de un nuevo ciclo de expansión del mercado nacional. La elevación del poder adquisitivo, el aumento mismo de la población, y sobre todo, la creciente concentración demográfica en centros urbanos derivan en una mayor diversificación de la demanda y, consecuentemente, en la apertura de nuevos nichos económicos que se desarrollan bajo el amparo de estrictas medidas proteccionistas encaminadas a lograr la autosuficiencia en la producción de bienes industriales.

El empleo industrial global ha respondido poco a la apertura de la economía; los sectores que más han crecido son los de servicios y comercio, mientras que las industrias manufacturera y de construcción se han mantenido prácticamente estables⁵⁷.

A pesar de que crece el empleo en la industria de productos metálicos y maquinaria, el aumento de la producción es un poco inferior al promedio de la industria manufacturera. Esto puede significar que el mercado exterior suple la incapacidad de compra del mercado interno; un mercado que se ha recuperado al punto de estimular a la industria alimenticia, pero aun no a la textil ni a la maderera, y mucho menos a la de productos metálicos. También es posible pensar que el aumento de la demanda de este último tipo de productos se desplaza hacia el exterior, por la vía de las importaciones, al estar concentrada en las clases medias y superiores y en la industria que requiere bienes de capital. Los datos del comportamiento de la exportación de productos metálicos nos ofrecen un indicador de dicha situación: aumenta en el momento más agudo de la crisis mientras que, como ha sido tradicional para prácticamente todas las importaciones, estas aumentan en los momentos de recuperación.⁵⁸

La capacidad de resistencia de los sectores de alimentos y bebidas, de prendas de vestir, de calzado y cuero, de productos de madera (excluye muebles), el editorial, el de minerales no metálicos y el de productos metálicos de microempresas, se explica, en parte, por su orientación hacia un mercado interno de productos básicos, menos relacionado con las grandes obras del Estado. Asimismo, la resistencia a la apertura puede deberse a que su producción se dirige a sectores sociales que no tienen los recursos necesarios para adquirir

⁵⁷ VEGA, *Op. cit.*, p. 154.

productos importados, o a que cubren los nichos de mercado que dejan libres las importaciones, los cuales dejaron antes las grandes empresas nacionales, y a que son lo suficientemente flexibles como para desplazarse de un nicho a otro. Es posible que, en algún momento, adquieran la capacidad de exportar, siguiendo el modelo italiano de los distritos industriales⁵⁹.

Si se comparan datos cuantitativos, en relación a los estratos, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) ⁶⁰ difiere de los del INEGI debido a que su información es en base al Instituto Mexicano del Seguro Social y no a Censos efectuados por lo que se puede inferir que los datos de la primera se refieren a establecimientos del sector formal, aun cuando se sabe que no todas las personas que laboran en los establecimientos mencionados son dados de alta ante este Instituto, y los de la INEGI al sector tanto formal como informal⁶¹.

En dicho cuadro es posible apreciar un crecimiento constante en el número de establecimientos de la micro industria en el periodo 1984-1993. De 1992 a 1993 el crecimiento fue menor en términos porcentuales en relación con el que se venía presentando en años anteriores, por lo que se reflejan aquí los primeros indicios de los problemas que se presentarían con mayor fuerza posteriormente: problemas de liquidez, problemas de cartera vencida así como la aplicación de una política monetaria restrictiva

Por sector, la industria manufacturera ocupa el tercer lugar en contribución al PIB; lo que destaca lo importante que es el hecho de no dejar caer al sector, aunque no sólo es por el ingreso, sino por ser el motor de la economía de muchas familias mexicanas.

⁵⁸ Ibidem, pp. 158.

⁵⁹ Ibidem, pp. 163,165.

⁶⁰ Estadísticas de la industria manufacturera, 1984 a diciembre de 1996, SECOFI.

⁶¹ Hay que considerar que inclusive en los datos del INEGI no se encuentra el número real de establecimientos, pero se toman como referencia dada la imposibilidad de encontrar una fuente que proporcione la información exacta; tanto porque no hay un control exhaustivo como porque pueden estar presentes hoy y mañana no estarlo.

Por lo que, la industria nacional se enfrenta a los siguientes retos:

Externos.

Para competir con la empresa foránea, será necesario disminuir la mano de obra poco calificada, la cual se ha visto acrecentada, y competir así en los mercados internacionales con productos que requieren de mayor especialización.

Dada la promoción que se ha dado a la inversión extranjera directa, se deberán redoblar refuerzos para generar condiciones de alta competitividad, tales como: Parques industriales especializados para los microindustriales, fomento de especialización en productos y/o procesos industriales, integración a las cadenas productivas.

Internos.

En un mercado abierto y competido, en el cual se requieren inversiones importantes en tecnología y capacidad gerencial para operar exitosamente, las formas tradicionales de producción a escala reducida han perdido competitividad. Esta problemática de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas ha sido especialmente aguda en industrias de manufactura ligera, debido a la competencia con países industrializados y en vías de desarrollo. Superar este rezago de las empresas de menor tamaño es indispensable para fortalecer a la industria nacional.

“Las ramas de actividad con excelente desempeño exportador en general coinciden con las denominadas industrias modernas o de alta tecnología”.⁶² De acuerdo a su dinamismo económico y capacidad tecnológica las ramas exportadoras mexicanas se pueden agrupar en las siguientes tres clases.⁶³

1) Modernas innovadoras. Se trata de industrias que generan tecnología y son las de automóviles, autopartes, computadoras, fibras y materiales sintéticos. Basan su éxito en sus

⁶² El Mercado de valores NAFIN / abril 1997; p. 260.

⁶³ Kurt Unger, *Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana*, p. 38.

ventajas comparativas dinámicas de tecnología. Sus ventas externas representaron casi la mitad del total nacional en 1980-1988.

2) Maduras. Conformada por productoras de vidrio, hierro y acero, juguetes, artículos deportivos y algunos tintes y barnices; las dos primeras participaron con una cuarta parte de las exportaciones totales.

3) Basadas en recursos naturales. Incluye alimentos, bebidas, textiles y confección, madera, papel y minerales. Su comercio fue menos notorio y se ha rezagado, en parte porque entraña transacciones entre agentes comerciales independientes entre sí y en parte porque son consumidoras de tecnología. A estas ramas se les denomina industrias o sectores tradicionales.

Es preciso que cada vez más, el sector empresarial tenga una influencia más decisiva en la definición de la política económica, acorde a su importancia en la generación de riqueza y en el marco de la economía de mercado.⁶⁴

2.4 MERCADO CON LOS PAÍSES CON LOS CUALES SE TIENEN CELEBRADOS TRATADOS COMERCIALES

Un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) permite a quienes lo celebran agilizar su comercio, hacer más fluidas sus transacciones comerciales y con ello fortalecer sus economías. En un ALC, solamente los países firmantes son los que tienen estas facilidades; frente a terceros países, continúan teniendo los mismos aranceles⁶⁵.

Las reglas de origen tienen por objeto asegurar el acceso preferencial a los mercados mediante el establecimiento de criterios para distinguir entre los bienes provenientes de la zona de libre comercio elegibles para un acceso preferencial y los que son originarios de fuera

⁶⁴ De la Reunión de la Comisión Interna de Asuntos Económicos del Centro Empresarial de Jalisco S.P., del 07 de noviembre de 1996.

⁶⁵ MERCADO, *Op. cit.*, p. 358.

de la zona libre de comercio y, por tanto, deben pagar el arancel externo o de nación más favorecida.

A partir de la adhesión al GATT en 1986, México ha buscado ampliar el acceso a los mercados extranjeros para los exportadores mexicanos, celebrando nuevos tratados y acuerdos comerciales. Contando así los empresarios con reglas claras y mejores condiciones de acceso para la exportación de sus productos lo que deriva en menores aranceles y barreras no arancelarias.

Como resultado de los tratados de libre comercio que tenemos con siete países de nuestro continente, México es hoy uno de los centros de negocios más atractivos para los empresarios de todo el mundo. Prueba de ello es que, en 1995, la inversión extranjera directa ascendió a 9,000 millones de dólares y, en 1996, los datos preliminares del Registro Nacional de Inversión Extranjera nos hace esperar un monto similar.⁶⁶

El 88.7% de las ventas externas del país está representado por la diversidad de manufacturas. En el periodo 1995-1996 se incorporaron a la actividad exportadora 9,600 nuevas empresas, en su mayoría, pequeñas y medianas.⁶⁷

Las exportaciones promueven el desarrollo de nuevos polos industriales, como es el caso de la industria maquiladora; incrementan la competitividad de la planta productiva, alentando una cultura de calidad entre empresarios y trabajadores; generan empleo.

Los mercados extranjeros ofrecen oportunidades para los productos manufacturados por la micro y pequeña empresa pero, también presentan riesgos mayores de los que existen en el mercado nacional y que deben investigarse con cuidado, dado que es necesario obtener un conocimiento amplio sobre los motivos y hábitos de los consumidores, la estabilidad política y económica de el país al cual se desea exportar, los controles de cambio y las regulaciones sobre divisas, los aranceles, etc.⁶⁸

⁶⁶ SECOFI

⁶⁷ Dr. Herminio Blanco Mendoza. Durante la ceremonia del 60 aniversario de BANCOMEXT. 22 de abril de 1997.

⁶⁸ MERCADO, *Op. cit.*, p. 272.

Sin embargo, para competir con el exterior mas allá de los deseos de querer participar en la actividad exportadora, la micro y pequeña industria tienen que disponer, para una entrada exitosa, de la siguiente información:⁶⁹

- a) Licencia de importación, sistemas de cuotas, control de divisas,
- b) Métodos de valuación de las importaciones (valor de factura, valor de mercado domestico, etc.).
- c) Tarifas preferenciales por zonas de libre comercio, mercados comunes, etc.
- d) Convenios comerciales preferenciales para ciertos países.
- e) Otros impuestos y barreras a la importación (disposiciones de sanidad).

La posibilidad de incursionar a mercados extranjeros no tiene por que ser, en un principio, una acción realizada por la propia empresa, existen varias formas de introducir los productos en los mercados externos: Agencia Importadora y Exportadora, Empresas Extranjeras Filiales, Venta de Patentes, Instalación de Sucursales y Concesionarios Autorizados; estas alternativas, claro esta, serán aplicables dependiendo de la experiencia exportadora de la empresa.⁷⁰

La diversidad de formas mencionadas anteriormente para ingresar al mercado exportador disminuye el riesgo propio de la actividad, por desconocer todo lo relativo a la documentación necesaria para exportar o importar; proporciona además experiencia en el conocimiento de un mercado nuevo para el empresario.

Los acuerdos, convenios y tratados comerciales que México ha celebrado, con objeto de lograr mayores oportunidades comerciales, son:

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
- Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile
- Acuerdo de Libre Comercio de México con Venezuela y Colombia
- Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica
- Acuerdo marco con la Unión Europea

⁶⁹ Ibidem, p. 115.

2.4.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con Canadá y Estados Unidos; la participación mexicana en el mercado estadounidense aumentó de un 6 por ciento en 1993 a un 9.2 por ciento en 1996, convirtiéndose así en el tercer socio comercial de Estados Unidos. En cuanto a Canadá, México se ha convertido en su principal socio comercial en América Latina. Con este bloque, el país establece el 71.1% de su tráfico comercial.⁷¹

La principal ventaja para nuestro país, la constituye el acceso libre al mercado más grande del mundo, con la ventaja adicional de la cercanía geográfica. Es decir, una demanda casi infinita sobre los bienes y servicios mexicanos.⁷²

La desventaja más importante del TLC es entre otras, el cierre de empresas no competitivas (en su mayoría micro, pequeña y mediana empresa) algunos sectores se han visto fuertemente debilitados por la competencia, por ejemplo la industria del calzado, la industria del juguete, textil, entre otras.

El mercado del este de Canadá demanda productos hortifrutícolas, ropa, calzado, accesorios, artículos de piel, cemento, petróleo y sus derivados; Ontario requiere maquinaria y equipos químicos, mármol, cantera y cerámica, muebles, café, té, vehículos y accesorios automotrices. Las provincias del centro demandan sal, sulfuros, metales preciosos, frutas y nueces, maquinaria y equipos, y la región oeste puede importar frutas, joyerías, artículos para deporte, mármol, terracota.

La parte noreste de Estados Unidos precisa mueblería fina, joyas, ropa de moda en telas finas, cuero, zapatos y accesorios, productos químicos y artículos relacionados con la industria de la computación; el sudeste es un mercado ideal para el cemento, mármol, piezas de cerámica, productos para la industria textil, alimentos y colorantes para la industria avícola, petróleo y sus derivados y productos del mar. El norte-centro necesita vehículos y artículos automotrices, vidrios y refacciones para todo tipo de vehículos, herramientas, acero y hierro, muebles, químicos y pinturas, grandes volúmenes de ropa, maquinaria automotriz y agrícola,

⁷⁰ *Ibidem*, p. 271.

⁷¹ Nora Ampudia Márquez, del material del posgrado en materia fiscal: Comercio exterior.

⁷² MERCADO, p. 359.

partes y piezas fundidas, maquinadas y forjadas. El centro-sur estadounidense requiere alimentos, tanto frescos como procesados, bebidas y productos concentrados, artículos de moda y accesorios, muebles, artículos de la industria de la construcción, regalos y artesanías, café y te, especias, productos eléctricos y electrónicos, cristal, vidrio y artículos de piel. El sudeste es uno de los mercados mas grandes y mas competitivos, pero la demanda de artículos mexicanos puede enfocarse a flores, frutos, muebles y artículos de decoración, de computo, eléctricos y electrónicos, plásticos y empaques, mármol y cantera, loza fina y cerámica, partes y maquinaria relacionada con la industria de la aviación⁷³.

Para México, el TLC es una oportunidad para volver a atraer a su economía el capital que se fugo del país durante los años ochenta; para compensar los prestamos del sector publico reducidos y que el FMI había redirigido a los países de Europa Oriental, a la vez que le permite unirse a un bloque comercial poderoso y exclusivo en el continente.⁷⁴

Una de las hipótesis principales de los defensores del TLCAN es un efecto positivo sobre el empleo y los salarios.

2.4.2 Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile, firmado en septiembre de 1990; además del aumento de flujos comerciales, “se busca la apertura al movimiento de capitales en la región mediante la creación y el funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales, mediante coinversiones, y la intensificación y diversificación de las relaciones económicas y comerciales bilaterales, vía liberación total de aranceles y restricciones a las importaciones”⁷⁵

México puede invertir en Chile, en minería, ingeniería y construcción, y en la industria manufacturera en general.

Chile esta muy interesado en aprovechar el potencial forestal y agrícola de México. En el primer caso se quiere participar desde la plantación de bosques hasta la importación de

⁷³ *Ibidem*, pp. 359-360.

⁷⁴ La economía política del TLC, pp. 147-148.

⁷⁵ Nora Ampudia, *Op. cit.*

materias primas para elaborar en México productos con los que Chile tiene penetración en los mercados internacionales, como la celulosa, el papel y los muebles⁷⁶.

El impacto comercial para México será mucho menor porque el mercado chileno está integrado por 13 millones de personas, además de que gran parte de su comercio lo realiza con Estados Unidos, Europa y los países de la cuenca del Pacífico⁷⁷.

El acuerdo queda abierto a los demás miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, Uruguay, Paraguay, Ecuador y Bolivia), cuyo comercio global asciende a 180.9 miles de millones de dólares y significa 369.7 millones de consumidores.

2.4.3 Acuerdo de Libre Comercio de México con Venezuela y Colombia (Grupo de los tres), fue firmado el 13 de junio de 1994. Es un acuerdo que incluye la posibilidad de aplicación de salvaguardas para evitar daños a sectores específicos de las economías.

Con este acuerdo se abarca un mercado con una población total de 145 millones de personas, casi la tercera parte de los habitantes de América Latina y el Caribe, y con un valor de producción combinado de 440 mil millones de dólares, casi el 40% el producto de la región.

El 3 de marzo de 1997, se informó que durante 1996 el comercio entre los países miembros del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) ascendió a 3 300 millones de dólares, cifra 26% superior a la de 1994, año previo a la puesta en marcha de la zona comercial. El repunte obedece al aprovechamiento de las preferencias arancelarias y al crecimiento del potencial exportador de las tres naciones.⁷⁸

2.4.4 Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, es el acuerdo más completo que se ha negociado en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que

⁷⁶ MERCADO, *Op. cit.*, p. 376.

⁷⁷ *Ibidem*, p. 377.

⁷⁸ Comercio Exterior, abril de 1997, p. 311

darán transparencia y seguridad a los sectores productivos promoviendo el comercio de bienes y servicios y protegiendo los secretos industriales, marcas y derechos de autor. Al mismo tiempo facilitara las inversiones en ambos países.

Se prevé la aplicaciones de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos substanciales en las importaciones.

Eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravara en 5 años y el 10% restante en 10 años.

El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravaran de inmediato; 15% en 5 años, y 10% en 10 años.

2.4.5 Acuerdo Marco con la Unión Europea, la Unión Europea, es nuestro segundo socio comercial, el 80% de nuestro intercambio se centra en bienes intermedios, el 23% de la Inversión Extranjera Directa (IED) proviene de ella, precedida únicamente por EE.UU. con esta zona se establecieron en diciembre de 1990 proyectos de acuerdos marco (que incluyen agro-industria, energía, minería, industria de transformación, telecomunicaciones, normas de calidad, propiedad intelectual, salud, medio ambiente, turismo, servicios financieros e investigación) de cooperación comercial con México, como parte de un programa para incrementar su inversión en América Latina.

Así mismo, por su dimensión económica y su relevancia geopolítica, se continúan las negociaciones para suscribir tratados de libre comercio con la Unión Europea, Nicaragua, Perú, Ecuador, Panamá, El Salvador, Guatemala y Honduras, así como Belice, Jamaica y Trinidad y Tobago. De igual manera, se tiene el propósito, por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), de concluir las negociaciones con Nicaragua, Guatemala, Honduras y el Salvador; buscando además, la negociación de un nuevo acuerdo con los países miembros del Mercosur.

Sin embargo, aun con la celebración de estos convenios, la micro y pequeña industria no han podido estar inmersas en este intercambio comercial internacional ante el desconocimiento del mercado, labor de comercialización, escasez de tecnología, falta de recursos y fomento.

La realidad es que se han querido seguir los modelos aplicados en otros países, como el de los asiáticos, donde han tenido éxito en el impulso y desarrollo del sector micro y pequeño, no solo por el gobierno sino también por las grandes empresas, fortaleciendo el mercado interno y extendiendo cada día mas el mercado externo vía exportaciones indirectas en su mayoría.

Dado que el mayor intercambio comercial que realiza México es con Estados Unidos, quien es, además, tecnológicamente mas avanzado que el resto, es posible concluir que el Tratado celebrado, es decir, el TLCAN, con dicho país es el que más desventaja presenta dado que su competitividad es un tanto más ventajosa.

CAPÍTULO 3

APOYO Y FINANCIAMIENTO

CAPÍTULO 3 APOYOS Y FINANCIAMIENTO

El apoyo y financiamiento son esenciales para una empresa que desea crecer; buscar ser, o, desea, mantenerse competitiva en el mercado. Estos elementos o recursos no son solamente necesarios para brindar cierta solidez, suficiente, a las decisiones que vayan a ser tomadas por el micro y pequeño empresario, son también, una forma de buscar la participación empresarial en la búsqueda de nuevas y mejores alternativas para incrementar la actividad industrial dentro y fuera del sector y estrato al cual se pertenece.

Saber que es de lo que se carece, es importante pero, más aun lo es el obtener lo que se requiere para cubrir esa insuficiencia.

En muchas ocasiones no es realmente capital, lo que necesita, en primera instancia, el empresario para su industria; una adecuada asesoría para poder detectar los puntos susceptibles de mejora tanto en sus procesos productivos como en las cuestiones administrativas es en ocasiones el mejor paso para saber dónde y cómo se está conformado y, poder así determinar con claridad el tipo de apoyo y, o recursos que se necesitan.

Como se verá en este capítulo, apoyo y financiamiento pueden venir de fuentes diversas, dada la complejidad para acceder a uno u otro, en especial en este estrato de empresas, como son: la familia, amistades, instituciones financieras, tanto públicas como gubernamentales, otras empresas, instituciones educativas, programas gubernamentales, organizaciones del ramo, etc.

Sin embargo, para que puedan ser susceptibles a las distintas formas de apoyo, el micro y pequeño empresario debe presentarse a la institución que ha seleccionado, con papel en mano; principalmente el que muestre la situación financiera de la empresa así como su estructura administrativa, en especial si lo que se está solicitando es financiamiento.

El Financiamiento difiere del Apoyo en que uno se hace fundamentalmente como recurso monetario y el otro mediante otros recursos o facilidades operativas. El Apoyo, se refiere, para este caso, a todos los medios posibles que sirven de vía para obtener mejores resultados en la operación de la empresa, lo cual ayudaría a su crecimiento y fortalecimiento tanto interna como externamente como es la capacitación técnica, promoción de productos en ferias y exposiciones nacionales e internacionales, creación de parques industriales, elaboración de programas para promover la creación de redes clientes-proveedores, cursos sobre exportación y comercialización de los productos, entre otros.

Ciertamente, el acreditar a una empresa de la que se conoce poco y que, además, no es posible hacer una evaluación de la misma, ya sea porque el empresario no cuenta con información que soporte lo requerido por la institución en cuestión, porque no cuenta con avales suficientes o bien, porque su proyecto no es viable, es prácticamente imposible.

Mas que una forma de requisito inflexible, el no tener información de la propia empresa puede ser considerado como una falta de control de lo que se tiene, de lo que se hace y, presenta, además, para la institución en juego, cierta incertidumbre de hacia donde quiere ir la empresa, así como, la propia recuperabilidad de lo que se financiaría.

Derivado en parte de lo mencionado, existe poca confianza de las instituciones financieras hacia los micros y pequeños empresarios por los proyectos que estos últimos les han presentando, algunos de los cuales no han utilizado los recursos proporcionados para el fin solicitado, o han dado un ineficiente uso a los mismos, lo cual genera problemas para que la empresa pueda recuperar la inversión. Esta situación, para el banco o cualquier institución que este financiando recursos monetarios significa problemas futuros en la recuperación de dicha cartera lo cual, incrementa el riesgo de incobrabilidad y por tanto, estas instituciones prefieren restringir el crédito.

Por tal razón, se han dispuesto facilidades para la obtención de recursos a aquellos empresarios que en conjunto deseen hacerse acreedores de los mismos. Esto, con objeto de promover entre los empresarios el compromiso para cumplir con las estipulaciones previstas

en el crédito y que este sea canalizado de la mejor manera posible. Lo cual puede lograrse con mayor facilidad cuando existe colaboración entre los mismos empresarios para obtener beneficios a nivel grupo o individual.

En resumen, se busca que los empresarios vean en la cooperación interempresarial un beneficio continuo para recibir facilidades de crédito, tener mayor presencia en el mercado, promoverse a clientes nacionales y empresas transnacionales, con una estructura sólida y confiable, así como, lograr un intercambio de ideas para solucionar sus conflictos internos.

No obstante, las dificultades por reunir a empresarios de un mismo gremio o tipo de industria, persisten; y en tanto este hecho continúe presentándose, la Banca no podrá canalizar los recursos previstos para este estrato de empresas y, la micro y pequeña industria permanecerán sin fondos suficientes para eficientar la productividad en sus empresas y poder competir en un entorno local y por tanto limitando cada vez mas la interacción con el mercado internacional.

Mas, es importante hacer hincapié en que las dificultades y barreras que presentan la micro y pequeña empresa no siempre vienen de las instituciones cuya función es apoyar de una u otra forma al sector para que este crezca y pueda fortalecerse, el sector empresarial de México, la forma en que desee participar en los cambios, elaboración de programas y proyectos específicos, es un elemento clave para que cada proceso de mejora que se busque pueda tener éxito y, si no lo tiene, busque la manera de hacerse participe siempre en implementar mejoras a los mismos.

Estos deseos son compartidos por la parte empresarial, sin embargo, la realidad que vive el empresario a diario es otra, negativas de crédito, escasa confianza, disminución en el interés de apoyar al ramo por la pérdida de credibilidad en los mismos; falta de vinculación con organizaciones de representatividad del ramo, por considerar que su misión de representar al estrato micro y pequeño es mínimo o nulo; por no decir más.

Es más factible que en una pequeña empresa se encuentre esta información básica, que en una micro empresa pero, aun así, las primeras no dejan de presentar sus deficiencias.

Son precisamente las actividades de comercio exterior las que le representan al micro y pequeño empresario un mayor riesgo por el desconocimiento de las políticas implementadas en los países de interés para el tráfico de mercancía, así como, las facilidades que pudieran aprovechar por la misma razón.

El problema de recuperación de cartera que representan las ventas a crédito de exportación es uno de los tantos a los que tienen que enfrentarse. Esta situación en particular deja al empresario en una posición, donde no solo queda sin recursos suficientes para producir nuevamente al ritmo que venía haciéndolo, sino que además, va rezagando poco a poco su capacidad productiva por la falta de recuperación de su cartera. La resolución de este tipo de asuntos por vía legal es costoso y, es común que el empresario lo de por olvidado, ante la necesidad de invertir cantidades adicionales, lo cual lo lleva a una mayor descapitalización.

Aun cuando existen mecanismos de garantía para la recuperabilidad de la cartera, tanto vía instituciones financieras, como con pólizas de seguro Comesecc, el desconocimiento del funcionamiento de los mismos, así como la escasa experiencia en la actividad exportadora no han permitido disminuir esta problemática.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, se planteó como objetivo principal el cambio estructural: el Pronafice se proponía “generar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior más articulado al interior y más competitivo al exterior”⁷⁹

Lo anterior, con objeto de incorporar un mayor número de actividades manufactureras a la exportación, y de hacer autofinanciable en divisas al propio sector⁸⁰.

“En la imagen objetivo del patrón de especialización del sector industrial previsto en el Pronafice para 1990 en escala nacional, se planteaba incorporar 27 ramas al sistema

⁷⁹ Comercio Exterior, abril de 1997. p. 281; Pronafice, p.81.

⁸⁰ Ídem.

exportador, de las cuales 13 corresponden a bienes de consumo, 11 a insumos de amplia difusión y, 3 a bienes de capital⁸¹.

Es necesario impulsar la integración de la industria mexicana, ante los escasos vínculos económicos que se generan entre las grandes empresas de capital foráneo y las pequeñas y medianas empresas de capital nacional.⁸²

Tal integración es esencial si se observa que la mayoría de empresas transnacionales no han podido sustituir los materiales que importan con productos nacionales por no cumplir con las especificaciones de calidad requeridas. Hay demanda de productos, mas sin embargo, el mercado no termina por cumplir con las expectativas esperadas por tales corporaciones.

3.1 Instituciones Financieras

Los micros y pequeños empresarios han visto frenadas las posibilidades de crédito por parte de las instituciones de origen privado. La desconfianza por no pago, existente entre los banqueros, para los empresarios; el número de requisitos que les solicitan para ser viables al crédito y principalmente la estructura organizacional les dificultan el proceso de financiamiento.

El riesgo, sin embargo, siempre estará vigente. Visto desde polos opuestos, para las instituciones financieras esto se refleja en el apoyo que brindan por lo general a quien les otorguen la confianza y garantía suficiente de pago; en tanto que para los micros y pequeños el riesgo que presenta la posibilidad de perder los bienes que con esfuerzo han sacado adelante, en caso de no poder pagar el crédito, lo es todo.

Las alternativas que presentan al micro y pequeño empresario las instituciones financieras son, básicamente, las siguientes:

⁸¹ Ídem.

⁸² *Ibidem*, p. 261.

- a) De capital de trabajo
- b) Financiamiento para la ampliación de la planta o modernización de maquinaria y equipo
- c) Financiamiento por necesidad de disminuir su cartera por las ventas a crédito

3.2 Instituciones Gubernamentales

Las que tienen programas de apoyo y financiamiento para este estrato de industrias y, que se ven además involucradas a actividades de comercio exterior, son: Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

“Es indispensable el apoyo gubernamental, para que a través de la política industrial y la acción de sus instituciones e instrumentos, se potencien las iniciativas de inversión particular, se amplifiquen sus efectos regionales, y se genere y utilice de manera creciente el ahorro interno (.....) se considera que es una responsabilidad del gobierno y sus instituciones, en especial la banca de desarrollo, liderar el esfuerzo de la sociedad para desarrollar productos y programas que disminuyan la incertidumbre y reduzcan los costos de inversión, a la par de mecanismos institucionales para dotar a las empresas de capacitación y medios para su modernización tecnológica, así como una infraestructura de servicios y apoyos financieros para la mejora continua de la calidad de sus productos y procesos”⁸³

a) Nacional Financiera

Nafin otorga, generalmente a través de un fideicomiso, líneas de crédito a los proveedores nacionales de la gran empresa que se utilizan y ejercen de manera ágil para apoyar sus necesidades de capital de trabajo, equipamiento tecnológico y en los programas de mejora

⁸³ El mercado de valores, febrero 1997, p.18.

continua y asesoría necesaria en los que -obligadamente- entran para superarse y lograr los más altos estándares de calidad y productividad. Sin estos apoyos, las empresas en lo individual, difícilmente saldrían airoas del reto de la competitividad⁸⁴.

"Nafin esta concentrando sus esfuerzos de promoción en las 28 ramas de la industria manufacturera, seleccionadas con base en su efecto multiplicador en otras ramas; grado de integración; participación en el PIB; generación de empleos y generación neta de divisas⁸⁵"

Nafin cuenta con los siguientes programas que ofrece a la micro y pequeña empresa:

- *Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)*
- *Esquema de Reestructuración de Pasivos*
- *Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo en UDI'S*
- *Financiamiento al Comercio Exterior*
- *Programa de Garantías*

a) Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)

En el cual han quedado integrados los programas para la Micro y Pequeña Empresa; de Mejoramiento del Medio Ambiente; de Desarrollo Tecnológico; de Infraestructura Industrial y de Modernización.

La distribución de tal rama crediticia se concentra en un 84% en la industria y de los cuales un 60% se distribuye entre las micros, pequeñas y medianas empresas.

Los montos máximos de crédito por tipo de empresa son: hasta \$1,200,000 de pesos para la micro, hasta por \$12,000,00 para la pequeña.

b) Esquema de Reestructuración de Pasivos

Mediante este esquema se apoya a las empresas para mejorar su estructura financiera, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus compromisos.

⁸⁴ Ídem.

⁸⁵ Apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa, documento interno de Nafin, 1996.

c) Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo en UDI'S

Su objetivo es proporcionar liquidez, para apoyar necesidades de capital de trabajo para la adquisición de insumos, refacciones, y el pago de sueldos y salarios, entre otros.

El límite máximo de financiamiento será el equivalente en pesos de 500 mil UDI'S

d) Financiamiento al Comercio Exterior

Nafin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, a través de los siguientes instrumentos:

Líneas Globales de Crédito, para la importación de bienes y servicios, con recursos a mediano y largo plazo.

Líneas de Comercio exterior a Corto Plazo, para la pre-exportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo, entre otras.

e) Programa de Garantías

Su objetivo es facilitar a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

Nafin requiere para determinar la elegibilidad de un proyecto la siguiente información:

1. Características de la solicitud: Monto solicitado, Plazo, Programa de inversión, Fuentes de Financiamiento. (En caso de que ya lo tenga determinado la empresa).
2. Generales: Fecha de constitución, Inicio de operaciones, Antecedentes crediticios con Nafin.
3. Actividad de la empresa y número de empleados.
4. Estructura del capital social actual y estructura propuesta.
5. Ubicación del proyecto: Datos del inmueble, indicar si es rentado o de la empresa.

6. Aspectos de Mercado: Principales productos, Canales de distribución, Mercado que se abarca, Políticas de Venta, etc.
7. Producción: Capacidad de Producción, Tecnología utilizada, Principales Insumos.
8. Plan Financiero o Justificación de la Solicitud: Estrategias para lograrlo y Políticas aplicables (Capacitación, Créditos, Aportaciones adicionales, Otros). En el caso de que ya lo tenga determinado la empresa.
9. Información Financiera: Ejercicios anteriores (2 años), Reciente no mayor de 3 meses, (incluya relaciones analíticas de las principales cuentas).
10. En caso de que existan créditos vigentes, mencionar el monto, fecha de otorgamiento, plazo, tasa de interés, el esquema de pago y las garantías otorgadas.
11. Garantías: En caso de solicitar apoyo mediante el esquema de primer piso anexar la relación de garantías ofrecidas para el crédito, un avalúo reciente y copia del certificado de liberación de gravamen.

De acuerdo a información de Nafin de 1995, del total de empresas atendidas por esta institución, 98% correspondió a micros y pequeña. En tanto a la derrama de recursos se refiere, 23 % se destino al estrato de micros y pequeñas, mientras que 77% correspondió a las empresas medianas y grandes.

Otorgamiento de Crédito por Estratos

(Cifras en Miles de Pesos - Número de Empresas Apoyadas)

	<u>Total</u>		<u>Empresas Apoyadas</u>	
	Monto	Est. (%)	Numero	Est. (%)
Total	10,433,516	100.0	36,941	100.0
Micro	729,664	7.0	28,975	78.4
Pequeña	1,645,790	15.8	7,183	19.5
Mediana	1,299,212	12.4	440	1.2
Grande	6,758,851	64.8	343	0.9

Durante el año en mención, se estableció un programa de apoyo crediticio a través de UDI's para el financiamiento de capital de trabajo de las micros, pequeñas y medianas empresas industriales.

De las empresas atendidas, 50% correspondió al sector industrial, 29% al comercio y 21% a servicios. La industria absorbió de la derrama total de recursos, un 76%, en tanto que el comercio y servicios absorbieron un 11% y 13% respectivamente.

Otorgamiento de Crédito por Sectores Económicos

(Cifras en Miles de Pesos - Número de Empresas Apoyadas)

	<u>Total</u>		<u>Empresas Apoyadas</u>	
	Monto	Est. (%)	Numero	Est. (%)
Total	10,433,516	100.0	36,941	100.0
Industria	7,975,128	76.4	18,376	49.7
Comercio	1,128,296	10.8	10,693	29.0
Servicios	1,330,092	12.8	7,872	21.3

De la industria manufacturera se apoyaron principalmente los sectores de productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir e industria del cuero, y otras industrias manufactureras.

Igualmente, Nafin trabaja conjuntamente con la Secofi en la identificación de ramas manufactureras prioritarias así como el impacto de las mismas en la creación de cadenas productivas, integración de micro y pequeños proveedores, la creación de empleos permanentes y la generación y ahorro de divisas.

Al amparo del Convenio Marco Nafin-Unión Europea, desarrollaron el Programa European Community Investment Partners (ECIP) que busca la promoción de iniciativas de inversión entre empresas pequeñas y medianas de México y Europa. Además de suscribir un convenio denominado Eurocentro Nafin-México, con el que se brindaran servicios de apoyo a pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas, para conseguir acuerdos de colaboración industrial e intercambio de experiencia y tecnología.

b) Bancomext

La función del Banco Nacional de Comercio Exterior, esta encaminado a apoyar a aquellas empresas que se encuentre involucradas ya sea directa o indirectamente con la exportación e importación de materia prima, capital de trabajo, asistencia técnica, o bien, que no siendo importadoras o exportadoras, generen el ingreso de divisas extranjeras al país, a través de financiamiento, promoción en el exterior y comercialización, principalmente.

No obstante su búsqueda de insertar al mayor número de empresas posible a la actividad exportadora, la micro industria no se encuentra contemplada dentro de sus metas de apoyo, dado que la posibilidad de que cuenten con una estructura organizacional bien definida, proyectos claramente definidos y viables, avales, etc., es escasa; En tanto, para la pequeña empresa las posibilidades que presenta son mayores siempre y cuando cumpla con lo requerido.

Dada esta situación, tal vez sea el momento oportuno para que micros y pequeños empresarios se asocien con objeto de obtener apoyo de Bancomext y puedan así, obtener una mejor promoción de sus productos, y darse a conocer en el mercado internacional a través de ferias, eventos de compraventa, principalmente, si lo que desean es ingresar a la actividad exportadora, y a la vez, ir eliminando paulatinamente el problema de falta de asociacionismo vigente en el país.

c) Secretaría de Promoción Económica (SEPROE)⁸⁶

La SEPROE se encarga de promover la actividad económica del Estado y dentro de su programa de trabajo plantea el apoyo a la micro y pequeña empresa de manera específica.

Sus objetivos específicos son, entre otros:

- a) Impulsar un Desarrollo Regional equilibrado y sustentable, tomando en cuenta las potencialidades y complementariedad productiva de cada renglón.
- b) Apoyar preferentemente a la micro y pequeña empresa por su alto impacto en la economía y el empleo en el estado, con enfoque a las cadenas productivas estratégicas.
- c) Fomentar y apoyar la creación de infraestructura física y social, como palanca de desarrollo económico.
- d) Promover e impulsar la competitividad como base para el crecimiento económico sostenido.

La Seproe se encuentra conformada de la siguiente manera:

Dirección General de Promoción, Inversión y Comercio Exterior

Coordinación General de Planeación

Dirección General de Proyectos de Inversión y Financiamiento

Dirección General de Desarrollo Regional y Fomento Industrial

Unidad de Desregulación Económica

Sistema Estatal de Información Jalisco (SEIJAL)

Consejo Estatal de Promoción Económica (CEPE)

Los servicios que ofrece son de financiamiento, capacitación, promoción; procurando dar cumplimiento a su plan de política industrial que dice “la política industrial, sectorial y regional de la Secretaría de Promoción económica, consiste en impulsar preferentemente la creación y consolidación de agrupamientos industriales estratégicos competitivos y flexibles”.

En su división de comercio exterior, tiene como misión el promover, impulsar, desarrollar y organizar el comercio exterior del estado.

⁸⁶ Información proporcionada por la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco, año 1997.

Los servicios que ofrece son:

- a) Enlace de oportunidades comerciales en el exterior
- b) Aplicación de incentivos del consejo estatal de promoción económica
- c) Asesoría en comercio exterior:
 - Trámites de exportación
 - Diseño de empaque y embalaje
 - Logística de transporte
 - Cotizaciones Internacionales
 - Métodos de pago
- d) Participación en ferias
- e) Matchmaking entre exportadores e importadores
- f) Cursos y seminarios
- g) Publicaciones de comercio exterior
- h) Participación en misiones comerciales

Los programas que ofrece son de:

1) Detección. Cuyo objetivo es conocer la oferta exportable localizada en el estado tanto en la zona metropolitana como las ciudades intermedias y en general todo el interior del Estado.

Las detecciones se llevan a cabo a través de visitas a empresas en los diferentes municipios, los delegados de Seproe en cada uno de estos, el sistema SAAI y Hacienda.

2) Diagnóstico. Una vez detectada la oferta exportable se practica un análisis que resulta de la aplicación de un cuestionario, con el fin de determinar el tamaño de la empresa, su capacidad financiera, de producción, tecnológica, y lo más importante su capacidad para exportar.

3) Desarrollo. A las empresas que así lo deseen y quieran resolver algún problema diagnosticado en la etapa anterior se les ayuda a tratar de superar esos obstáculos tan técnicos como diseño, capacitación, transporte, mercado, y en algunos casos de financiamiento a promoción.

4) Promoción. Se promueven los proyectos con inversionistas nacionales y extranjeros, se llevan a cabo exposiciones regionales, nacionales e internacionales, se desarrollan misiones en el extranjero, se tiene un banco de información por sectores y ramas, así como asesoría para la exportación de los productos.

3.3 Sector Privado

a) Encadenamientos Productivos

“El incremento de la competitividad empresarial en México puede obtenerse con base en la integración eficiente de cadenas productivas”⁸⁷

Integración que no ha podido darse del todo dada la dificultad que presenta el empresariado mexicano para aceptar participar de forma conjunta con otros empresarios mediante programas y tiempos establecidos de producción.

Mediante el impulso de una red de intermediarios de desarrollo, se estaría preparando a la micro y pequeña industria en el incremento gradual de la eficiencia y calidad a efecto de que su incorporación a las cadenas productivas se haga de manera natural.

De la misma forma, se lograría un incremento en la participación de cada empresario ofreciendo productos innovadores y acorde a las necesidades específicas de su cliente.

Los encadenamientos productivos permiten al empresario, además de ventas aseguradas, evitar el rezago tecnológico, gracias a la relación con su cliente quien cada día le exigirá

⁸⁷ El mercado de valores, febrero 1997, p. 16.

productos con mayor aditivo tecnológico para sus productos lo que le permitiría seguir vigente en el mercado; además de otras ventajas provechosas que pudiera obtener de esta relación cliente-proveedor.

Actualmente, la Secofi promueve la feria de clientes y proveedores en donde se pretende que ambos logren obtener su objetivo, tener a los mejores proveedores que le signifiquen calidad, puntualidad y buen servicios en entrega de producto, para los primeros, y convertirse en los suministradores de materias primas y productos de dichos clientes.

Con ello, se ha logrado agilizar la promoción de productos y el contacto cliente-proveedor, que les ha permitido a unos conocer la cantidad de productos de manufactura nacional que anteriormente desconocían que podían encontrarse en el país y a otros, saber de las necesidades actuales de la industria así como el número de competidores con los que hay que enfrentarse.

b) Instituciones Educativas

Las Universidades y escuelas técnicas representan un recurso, para la micro y pequeña industria, poco explotado, aun cuando es lo más valioso con lo cual podrían contar. La falta de un mayor involucramiento entre ambas retarda el proceso de intercambio de ideas y necesidades.

Hay una cantidad de elemento estudiantil suficiente como para crear una diversidad de talleres que den apoyo a este estrato de empresas. Es posible proponer entonces que en estas instituciones se realicen programas, donde se ayude al empresario a dar respuesta a sus necesidades; de esta manera, se invitaría a los micros y pequeños empresarios a compartir sus necesidades, en la escuela se crearían grupos mixtos, compuestos de las diferentes carreras existentes en la institución y que apliquen en la industria, los cuales tomarían como caso a la empresa y quienes buscaran dar respuesta a las necesidades de la misma. Con esto sería posible incrementar la participación del empresario a través del diálogo, e igualmente, la del alumno quien como tal, deberá tomar con seriedad y responsabilidad el caso acometido. El

intercambio de conocimientos entre unos y otros puede abrir esa brecha tan cerrada de involucramiento que existe para ver que es lo que esta pasando dentro de estas empresas.

Aunado a esto, se encuentra el factor costo el cual, sería mínimo para el empresario, si se le compara con el que podría erogar en caso de solicitar los servicios de una empresa particular dado que los proyectos, adecuaciones e innovaciones tecnológicas serían elaboradas en su totalidad por estudiantes con la colaboración y respaldo de las personas encargadas del proyecto.

Así mismo, para incentivar este acercamiento se buscaría que dicho costo fuera deducible de impuestos, para lo cual, la institución educativa deberá de emitir un recibo de comprobación por los servicios ofrecidos por los estudiantes a la empresa y a su vez, la institución cree un fondo especial para compensar a los estudiantes mediante becas educacionales por su participación en dichos proyectos y fomentar de esta manera, la participación estudiantil en las mejoras e innovaciones tecnológicas para la micro y pequeña industria manufacturera.

c) Familiares y amigos

Dadas las dificultades con que se enfrentan los empresarios para dar solución a sus problemas financieros y, a la prontitud en ocasiones con que tienen que resolverlos, evitando trámites tardados, acuden a miembros de la familia o amistades cercanas que pueden proporcionales tales recursos, en muchas ocasiones a un costo no menor al de las instituciones financieras y dando como garantía de pago en muchas ocasiones sus bienes en forma ilimitada. No obstante, también se dan casos en que recurren a agiotistas, quienes les proporcionarán los recursos necesarios a tasas de interés muy superiores a la de los bancos pero, con un gran inconveniente que en muchas ocasiones es olvidado por los empresarios, al termino del pacto negociado, si no hay pago el agiotista querrá hacerse de los bienes pactados sin importar que el empresario pierda todo por lo cual a trabajado; en tanto, que en las instituciones financieras existe una mayor probabilidad de negociar para que el empresario pague y de esta manera disminuye considerablemente la posibilidad de perder sus bienes.

La micro y pequeña industria cuentan con los elementos necesarios para su amplio desarrollo y crecimiento, pero con los elementos mal conjugados. Hay ingenio, creatividad, recurso humano, pero, hace falta negociar entre ellos mismos, hace falta diálogo para compartir experiencias, hace falta participación y propuestas directas. El micro y pequeño empresario han tenido el suficiente coraje para sobrevivir y solucionar las dificultades económicas que se les han presentado, han buscado las formas de mantenerse en el mercado y buscar nuevos aun cuando, se enfrenta con negativas para hacerlo. Pero porque tiene que darse esto sólo en lo individual, el “estira y afloja” la cuerda no debiera ser de uno contra el resto, sin embargo, se da.

Para que el gobierno pueda dar pronta respuesta a las propuestas de los empresarios, es aconsejable el agrupamiento del sector industrial dividido por ramas, a fin de determinar demandas de necesidades específicas y claras para que estas puedan ser respondidas de igual manera.

No hay nada de malo en ser micro o pequeño, ni en permanecer en ese estrato, lo malo esta en no dejar fluir mejores condiciones que permitan incrementar el nivel tecnológico en las mismas.

CAPÍTULO 4

ESTRUCTURA INTERNA

CAPÍTULO 4 ESTRUCTURA INTERNA DE LA EMPRESA

La micro y pequeña empresa son en su mayoría empresas familiares con una escasa o nula estructura administrativa, que se circunscribe, generalmente, a los miembros de la familia. La realización de cambios en este tipo de estructura se complica cuando los miembros de la familia se sienten amenazados ante el desconocimiento de resultados futuros derivados por tales cambios y el papel que tendrán que jugar en la empresa.

El manejo de las relaciones laborales que se presenta en estas, se sabe que difiere de aquellas donde la estructura organizacional se encuentra muy bien definida y donde existen lineamientos para la resolución de conflictos que no involucren los sentimientos personales de la persona que toma las decisiones. Precisamente, esta falta de institucionalización dificulta la entrada de personal más especializado en el ramo.

No obstante, debido al menor número de personas que se ven involucradas en el proceso y, a flujos de información más rápidos, la flexibilidad a los cambios, en este estrato de empresas, puede ser mayor.

Muchas empresas tienen la creencia de modificar toda la empresa para estar preparadas y abiertas a los cambios del entorno que la afectan, aunque lo importante, no es sólo que la empresa, como ente, lo esté, sino que todos aquellos que la conforman, empezando por el propietario, se encuentren convencidos de lo que están haciendo y la razón de ello. La actitud es ante todo el elemento más importante para modificar el entorno en el cual se está laborando.

Es necesaria una mentalidad abierta y participativa por parte de los empresarios hacia todo aquello que implique beneficios futuros para su empresa y el ramo en el que se encuentra, a fin de responder al mercado a tiempo y acorde a las necesidades del momento.

Una de las principales deficiencias del micro y pequeño empresario es la falta de formalidad reflejada ante las instituciones externas, dada la ausencia del papeleo formal administrativo en sus instalaciones. Tal es el caso de organigramas que definan la jerarquía de las personas que trabajan en la empresa, descripción de las funciones que realizan, etc.

4.1 Organización Interna Productiva

La productividad manufacturera de un sector tan importante debiera recibir toda clase de estímulos y alternativas para incrementarse día a día, con el propósito de alcanzar en un corto plazo, los estándares mínimos de calidad requeridos por muchas empresas.

Y, aunque el gobierno federal ha buscado trazar una política industrial acorde a las circunstancias que están viviendo las empresas del país, es creencia de algunos, que las políticas desarrolladas, hasta ahora, no han dado los resultados esperados, ni han sido capaces de resolver los problemas que presenta el sector a diario. Por lo cual, aun cuando se habla de mayores oportunidades, no se logra concretar del todo los deseos plasmados en el papel.

Sector público, cámaras y asociaciones del ramo, instituciones financieras, empresarios y empresas nacionales y transnacionales, todas se ven inmersas en una u otra medida en el problema que representa no contar con una planta productiva capaz de competir ampliamente con los productos importados, así como en el bajo valor agregado que incluyen en sus productos.

De igual manera, las investigaciones que han desarrollado diversas personas, con objeto de encontrar las mejores opciones alrededor del mundo para mejorar la planta productiva nacional, en países como Japón, Corea, con sus procesos productivos; el justo a tiempo, calidad total; Italia con sus distritos, proponen hacer una serie de cambios a la planta nacional donde el único problema que afecta es la actitud empresarial.

En todos estos países la micro y pequeña industria se encuentra con problemas similares a los que se encuentran en nuestro país, pero claro está, que por diversas razones culturales, la mentalidad y actitud de los empresarios será distinta en cada uno de ellos, y por ende, repercutirá en los resultados.

El problema no es tomar lo mejor de cada país, lo importante en el asunto es lograr que los empresarios del país puedan actuar de manera semejante a los países de los cuales se están tomando los ejemplos.

No sería correcto llevar todo el tiempo de la mano al micro y pequeño empresario hasta que se le garantice el éxito, porque esto no va a depender en un cien por ciento de los programas y apoyos que se elaboren con el objeto de promover la actividad manufacturera e incrementarla en el ámbito exportador. Se debe pretender buscar conjugar: actitud y acción.

La instalación de grandes empresas transnacionales en el país propicia un ambiente rico en oportunidades que pueden ser aprovechadas, por lo que la disponibilidad para transferir conocimientos y tecnología de estas plantas hacia sus proveedores se incrementa. Proveedores que por lo general son de menor tamaño y cuyos costos de mano de obra y producción son menores a los de la gran empresa.

El intercambio de información tecnológica y de mejores técnicas de producción que el micro y pequeño empresario pueden atraer hacia sus plantas, no solo resulta, entonces, a un menor costo, sino además, se da con la rapidez necesaria para evitar rezagos y estar en igual o superior posición que la competencia.

La diversidad de productos que ingresan al país, proveniente de las importaciones, con un aditivo tecnológico mayor al que generan las empresas manufactureras del país ha puesto en marcha un cambio significativo en el comportamiento empresarial. Anteriormente los empresarios tenían que conformarse ocasionalmente con productos de baja calidad que eran de manufactura nacional, ante los retrasos que provocaría en la producción la importación de las partes requeridas.

Hoy en cambio, uno de los grandes retos de la pequeña empresa es poder contar con un nivel de competitividad que les permita participar tanto en los mercados nacionales, como internacionales, ya sea de manera directa o indirecta, de acuerdo a las posibilidades de cada empresa.

El solo uso de tecnología de punta en las empresas no augura el éxito rotundo que esperarían las empresas; al mercado se le debe de responder, además, con una eficiente organización del trabajo que realicen, un interés absoluto por la calidad, un fuerte compromiso por entregar a tiempo, así como el de buscar siempre satisfacer las necesidades del cliente, si lo que se desea es mantenerlo cautivo.

Muchos empresarios, sin embargo, no creen contar con los recursos necesarios para hacerse de la tecnología de punta necesaria para satisfacer una demanda creciente de productos y, de especialización productiva por parte de las empresas de mayor tamaño.

A pesar de esto, hay que recordar que una de las grandes cualidades del mexicano y que se desarrolla con gran frecuencia en la industria manufacturera, es su ingenio para elaborar maquinaria “hechiza” entre otras cosas, con esto, las posibilidades de adaptar tecnología con pocos recursos se incrementa notablemente. De esta manera, el micro y pequeño empresario tienen como elementos de menor costo: revistas del ramo, exposiciones, experiencia, cámaras o asociaciones, empresas de mayor tamaño de las cuales son proveedores y clientes.

De tal forma, el empresario puede hacer un mejor frente a la competencia e incrementar el valor agregado a sus productos a un menor costo.

Cabe recordar, que así como la industria manufacturera es la principal representante de la actividad exportadora en el país, igualmente lo es de las importaciones. Debido precisamente a que no siempre es posible cumplir con todos los requerimientos de la gran empresa y ante esto, la gran empresa prefiere adquirir los productos que necesita vía importación de los mismos.

La productividad es uno de los principales indicadores del crecimiento económico. Su elevación refleja el uso eficiente de los recursos productivos. La productividad expresa una relación entre producción obtenida y recursos productivos utilizados. La relación del producto por hora empleada ha sido la medida tradicional de la productividad. Su aumento en una empresa permite abatir costos y, por tanto, precios.⁸⁸ De ahí entonces la importancia de utilizar mejores técnicas de producción, ya que con ello se minimiza el tiempo empleado en la manufactura de un producto y por tanto, como consecuencia, se reduce el costo y el precio final.

El aumento de la productividad y con esto del crecimiento económico de numerosos países se explica en gran medida por el progreso técnico en las empresas y el desarrollo del conocimiento entre los trabajadores.⁸⁹

De ahí la importancia del intercambio comercial, ya que modifica los mecanismos de la transferencia tecnológica, logrando además que se acelere la misma, adicionado por el hecho de que la adquisición de maquinaria y equipo tiende a mejorar la eficiencia productiva.⁹⁰

Es sabido que cuando los empresarios japoneses se sintieron amenazados e imposibilitados para competir contra las empresas estadounidenses, en los años sesenta, “replantearon sus modelos de producción para lograr una alta competitividad mediante la innovación de sus procesos productivos a base de gastar un tercio en nuevos productos y dos tercios en nuevos procesos. La importancia de esa estrategia radica en que las innovaciones del proceso constituyen adelantos técnicos y de organización que reducen el costo de producción y generan cambios ascendentes en la función de producción.”⁹¹

⁸⁸ Comercio Exterior, marzo, 1997, p. 180.

⁸⁹ *Ibidem*, p. 182.

⁹⁰ *Ibidem*, p. 184.

⁹¹ Comercio Exterior, febrero, 1997, p. 96., vol. 47, num. 2, México. en Ariel Moctezuma y Alejandro Mungaray, “Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México”.

El proceso productivo es importante para cualquier empresa cuya perspectiva tiende al mejoramiento continuo del producto, más que al lanzamiento constante de nuevos productos al mercado.

Actualmente, se está dando una mayor importancia a la asociación empresarial a partir de redes de grandes empresas que se asocian con fines estratégicos frente a otros competidores de tamaño similar o de redes de empresas grandes y pequeñas en busca de ventajas mutuas que se traduzcan en flexibilidad para unas y garantía de mercados y asistencia técnica y financiera para otras. Hay que recordar igualmente, que :

“La definición del ámbito industrial específico de la acción estatal a partir de metas en el plano internacional genera dinámicas de crecimiento que permiten asignar de modo eficiente los recursos, pues se supone que una política industrial orientada al mercado externo es superior a otra dirigida al interno, debido a que 1) considera un sistema de incentivos más eficiente; 2) la competencia estimula más la eficiencia productiva, y 3) las ganancias derivadas de la eficiencia del comercio internacional se asocian a un mayor valor agregado y permiten una mayor capitalización que estimula el crecimiento y genera efectos de distribución al resto de la sociedad”⁹²

Contrario a lo que pudiera verse en los países en vías de desarrollo, “en la mayoría de los países industrializados, se han creado espacios que privilegian el surgimiento de la micro y pequeña industria mediante la orientación de los sistemas educativos para inducir la innovación tecnológica a partir de la formación de capital humano dispuesto a asumir el riesgo de desarrollar sus propios negocios.”⁹³ Hecho que en los países en vías de desarrollo se presenta, aunque no por la inducción del desarrollo empresarial, sino por la necesidad del medio, de obtener mayores ingresos para mantener una familia y de involucrar a la misma en la actividad de la empresa.

⁹² Comercio Exterior, febrero, 1997, p. 97, en Ariel Moctezuma y Alejandro Mungaray.

⁹³ Ídem.

4.2 Compras

El empresario en México ha estado acostumbrado a hacer las cosas por sí mismo, en parte por la cultura que prevalece de llegar al éxito solo y no deber parte de ese éxito a otros. Pero, si se desea tener una empresa exitosa las cosas tienen que cambiar, empezando por esta idea en el empresario.

Es por ello que podemos encontrar a empresarios que prefieren hacer la compra de sus insumos de manera individual en lugar de unirse a otros del mismo ramo y negociar un mejor precio por volumen.

El temor que prevalece en muchos de ellos, de que su contraparte conozca la materia prima que utiliza, el precio con que los consigue, etc., hace que el empresario pierda terreno entre aquellos que lo único que les interesa es obtener un mejor precio para poder brindar a sus respectivos clientes, lo mismo.

El precio mayor de los insumos es uno de los elementos que frenan la competencia, en costo, con otras empresas que elaboran productos de igual o similar manufactura en el mercado. Tras todo esto, se impone la falta de asociacionismo.

Una buena opción para el empresario es conocer mejor a su proveedor y lograr establecer medidas que normen la calidad de los procesos y productos que como cliente va adquirir. De tal manera, que logre ver al proveedor no como un simple vendedor de la materia prima y materiales que requiere sino, como uno de los elementos más importantes que tienen que ver con el éxito de los productos que elabore.

El conocer a un proveedor implica en el micro y pequeño empresario un involucramiento en los actos y actividades que este realice, así como una forma de asegurar la puntualidad, calidad y precio en los pedidos de mercancía. No por ser pequeña la industria, implica que se dejen pasar estos aspectos ya que, lo que se requiere es saber negociar y esto no implica un costo a la empresa, al contrario, el poder trabajar conjuntamente en el mejoramiento de materias primas disminuiría el costo en este rubro e incrementaría la calidad de los productos.

Las diversas propuestas provenientes de cámaras o asociaciones, la Secofi, entre otros, con objeto de elevar la participación de los empresarios en este proceso, han dado buenos resultados entre aquellos que han participado en eventos organizados por los mismos. No obstante hace falta una mayor participación del micro empresario, para que de esta forma se beneficie de los programas organizados dando a conocer a futuros clientes potenciales, su empresa, productos que elabora y materia prima o materiales que requiere para su manufactura.

De igual manera, el empresario debe preocuparse por su cliente, y conocer más sobre sus necesidades, a fin de que lo mantenga cautivo al ofrecerle productos de acuerdo a sus necesidades y buscando además la forma de dar solución a algún problema que esté enfrentando en la elaboración de su producto y que esté a su alcance el resolverlo.

4.3 Control de Inventarios

Por lo general, lo que se hace es lo que se vende. Trabajan principalmente sobre pedido, ante el riesgo que les implicaría invertir sus recursos en algo que no tendrá una recuperación inmediata.

Más que un control adecuado de entradas y salidas de material, que les indique el momento en que es necesario surtir nuevamente, se basan en la experiencia del negocio para determinar las necesidades de compra de una u otra materia prima.

Sin embargo, aun cuando se trabaja sobre pedido, la existencia de merma de materia prima se hace evidente en muchos casos, por el desconocimiento de mejores técnicas de aprovechamiento de las mismas.

Estas técnicas pueden ser mejoradas por personal capacitado externo, pero el problema es la escasa contratación de los mismos por parte de la micro y pequeña industria, que observan la erogación como un gasto y no como una inversión que dejará buenos

rendimientos. Pero como se ha hablado, el recurrir a escuelas técnicas o universidades será siempre una buena opción.

4.4 Mano de Obra

De acuerdo a investigaciones efectuadas, “existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de las pequeñas empresas mexicanas, a lo que se suma baja contratación de personal especializado, tanto trabajadores, como ingenieros o técnicos”.⁹⁴

Lo contratación de este tipo de personal implica un alto costo a la micro y pequeña empresa cuando, de acuerdo a información de tales investigaciones, se sabe que “las remuneraciones de los trabajadores y empleados, se encontró que el promedio era de 2.2 salarios mínimos para el caso de los trabajadores y 2.5 salarios mínimos en el caso de los empleados”.⁹⁵

Las remuneraciones salariales son bajas especialmente en la micro industria y si la empresa es familiar, lo que se pague será realmente lo suficiente como para subsistir en lo que la empresa les de mayores rendimientos.

Ante esto, la renuencia de algunos por contratar a personas con mayor conocimientos tecnológicos, sin pensar, en muchas ocasiones, que a la larga los beneficios serán mayores.

Es necesario incrementar la calificación de la mano de obra a efecto de poder incrementar el valor agregado de los productos y que estos se ofrezcan a un precio rentable para el productor.

⁹⁴ RUIZ, Op. cit., p. 55.

⁹⁵ Ibidem, p. 56.

4.5 Costos

De acuerdo a una encuesta realizada por el equipo de trabajo de Clemente Ruiz Duran, "la estructura de costos promedio obtenida de la encuesta, fue la siguiente: las materias primas (38%), la mano de obra (23%), impuestos (9%), energía (8%), e intereses (7%), depreciación (4%) y otros costos (11%)."⁹⁶

Siendo la materia prima, de acuerdo a dicho trabajo, la que absorbe la mayor proporción del costo, se hace necesario reconsiderar el involucramiento con los proveedores, así como la asociación con otras empresas del ramo que requieran de igual materia prima con el propósito de obtener un mejor precio por compras en volumen, entre otros aspectos.

El costo por materia prima utilizada se incrementa notablemente cuando no existe un control de reducción de la tasa de defectos en los productos manufacturados, ya que, un producto mal elaborado implica una devolución del mismo por el cliente para que éste sea repuesto. Detrás de esto, el costo de materia prima utilizada en la corrección del defecto o reposición del producto por uno nuevo, es absorbido en su totalidad por la empresa, sin contar el tiempo de mano de obra necesaria que se paga y no se puede facturar, así como del tiempo perdido que pudo ser aprovechado en fabricar una nueva unidad o producto.

La mano de obra, a pesar de no ser altamente calificada, representa un egreso significativo a la empresa, lo cual frena al empresario a invertir en personas con mayor preparación y conocimientos en tecnología. No obstante, sería bueno poner a consideración la contratación de por lo menos una persona calificada, aun cuando no esté de planta, que asesore en mejores técnicas de producción y desarrollo de tecnología; o bien, como se mencionó anteriormente, acudir a escuelas técnicas o universidades para recibir asesorías a un menor precio.

La importancia de la calidad radica no sólo en brindar satisfacción al cliente con su compra, se encuentra también, el logro de un control eficiente en los costos de la empresa.

⁹⁶ Ibidem, p. 58.

Los eslabonamientos productivos son una buena propuesta para aminorar los costos de la micro y pequeña industria, ante el hecho de lograr una mayor especialización en la producción

La convergencia de los niveles de productividad entre los países convierte la reducción de costos y los precios bajos en elementos necesarios para mantener los estándares de competitividad internacional del sector manufacturero.⁹⁷

La subcontratación es otra de las formas de disminuir los costos cuando no se dispone de recursos para ampliar la planta instalada y se quiere especializarse en determinado proceso. La cuestión de subcontratar no es una acción que sólo puedan ejercer la gran empresa hacia otras de menor tamaño, se puede ejercer entre empresas de igual tamaño. Es un medio de mucho beneficio que pocos han aprovechado y, por tanto, visto beneficiados.

⁹⁷ Comercio Exterior, vol. 47, num. 3, México, marzo 1997. p. 179. de D. Pilat y B. van Ark, "Competitiveness in Manufacturing : A Comparison of Germany, Japan and the United States", Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review, vol. XLVII, num. 189, junio de 1994. en Alenka Guzmán, *Productividad y especialización manufactureras en México, Canadá y Estados Unidos, 1972-1994*.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La micro y pequeña industria manufacturera son constituidas generalmente sobre la base de un núcleo familiar en donde se observa en la mayor parte de los casos una escasa o nula organización empresarial. Esto da como resultado que el uso de sistemas y controles aplicables, sean deficientes en la operación de la misma.

Aunado a lo anterior, la vinculación del empresario con los organismos del ramo es mínima, lo que lleva al desconocimiento de las facilidades existentes para realizar trámites administrativos, así como para conocer de oportunidades comerciales a través de sus cámaras u asociaciones relacionadas con el giro de la empresa.

Así mismo, puede apreciarse el desconocimiento, por parte de los empresarios, hacia el valor del dinero, dado que prefieren hacerse de dinero a través de fuentes tales como los agiotistas pagando altos intereses en lugar de acudir a instituciones u organismos formalizados que le ofrezcan planes diversos y a un menor costo.

Ante estos hechos, la micro y pequeña industria se ven desligadas o frenadas del desarrollo tecnológico, así como a hacer un uso mínimo o nulo de mano de obra calificada que incrementa el valor de su producto y colabore a mejorar sus procesos productivos, por lo que al final del ciclo la calidad del producto no es siempre la esperada y la necesaria para hacer frente a la competencia, tanto nacional como extranjera.

Sin embargo, es posible encontrar empresas cuya manufactura sea de gran calidad y de competencia en el mercado pero, por el desconocimiento del idioma y cultura de otros países, así como de diversos aspectos legales tanto mexicanos como extranjeros, puedan fracasar en su incursión, o bien, depender de la exportación a través de otra empresa, con lo cual se pierden, principalmente, la promoción directa de la empresa, y un cierto margen de utilidad sobre el producto.

Derivado de lo mencionado anteriormente, es necesario:

1. Que la empresa se institucionalice.
2. Se relacione con las cámaras y asociaciones de su ramo, así como con sus clientes y proveedores.
3. Acuda a las diversas instituciones gubernamentales, financieras, a efecto de obtener información sobre apoyos y financiamiento que beneficien a la empresa.
4. Fomentar la cultura de cooperación entre empresarios y compartir éxitos logrados.
5. Se acerque a universidades y escuelas técnicas con objeto de buscar que le sea desarrollada e implementada tecnología a un menor costo; buscando además, intercambiar problemas y soluciones, incrementar conocimientos y habilidades, haciendo uso del elemento estudiantil y del empresario para el logro de tales objetivos.

Cabe recordar que el objeto de una política de infraestructura que favorezca a la industria va mucho mas allá de reservar espacios para las industrias, ya que también son necesarias un sistema financiero eficiente, una red de centros de capacitación, un adecuado numero de institutos de investigación y de centros de desarrollo y difusión de la tecnología, si se desea tener un desarrollo óptimo de la industria.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1. BRUGGER, Ernst A.; Jane Nelson y Lloyd Timberlake
Forjadores del Porvenir: la pequeña empresa y el desarrollo
McGraw-Hill, 1994
Página 3
2. GARZA, Gustavo y Rivera, Salvador
Dinámica Macroeconómica de las Ciudades en México, Tomo I.
INEGI 1995, ECM, IIS-UNAM
Páginas 7, 11, 23, 24, 25, 43, 53, 227
3. JESÚS Arroyo, Alejandro; David Lorey
Impactos regionales de la apertura comercial, Perspectivas del TLC en Jalisco
Universidad de Guadalajara, UCLA program on México, 1ra. de 1993
4. MERCADO, Huerta Salvador
Comercio Internacional II, Mercado
Limusa, 1994
Páginas 115, 118, 271, 272 238, 353, 356, 358, 359, 360, 376,377
5. RUÍZ Durán, Clemente
Economía de la pequeña empresa: hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo
Ariel Divulgación, 1995
Paginas 17, 18, 55, 56, 58
6. UNGER, Kurt
Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana
Nueva época, volumen II núm. 1, 1993
Página 38
7. VEGA Canovas, Gustavo
Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte
El colegio de México, 1993
Páginas 154, 158, 163, 165, 195, 196, 202, 207, 218, 224, 225

REVISTAS

9. *Comercio Exterior*

Bancomext, febrero de 1997

Páginas 96, 97

10. *Comercio Exterior*

Bancomext, marzo 1997

Páginas 179, 180, 182, 184

11. *Comercio Exterior*

Bancomext, abril de 1997

Páginas 81, 261, 281, 311

12. *El Mercado de valores*

NAFIN, febrero 1997

Páginas 16, 18

13. *El Mercado de Valores*

Nafin, marzo 1997

Páginas 7, 18

14. *El mercado de valores*

Nafin, abril 1997

Página 260

DOCUMENTOS

15. *Anuario Estadístico del Estado de Jalisco*

INEGI, Gobierno del Estado de Jalisco, 1996

Página 7

16. *Apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa*

Documento interno de Nafin, 1996

17. Dr. Herminio Blanco Mendoza

Durante la ceremonia del 60 aniversario de Bancomext el 22 de abril de 1997

18. *Imágenes Económicas / Jalisco / Colima / Aguascalientes / Nacional*

Censos Económicos 1994

INEGI, 1995

19. *Jalisco en Cifras*, Jalisco el mejor lugar para vivir, trabajar e invertir
Secretaría de Promoción Económica, Dirección General de Planeación y Estudios
Económicos, 1995

20. *Jalisco a Tiempo*
Primer informe sobre problemas del desarrollo y alternativas de políticas públicas;
Hacia una estrategia de desarrollo sustentable
CDG act. 1995 / Centro de estudios estratégicos para el desarrollo

21. *Perfil de Jalisco*
Secretaría de Promoción Económica, 1994
Gobierno del Estado de Jalisco

22. Reunión de la Comisión Interna de Asuntos Económicos del Centro Empresarial de
Jalisco S.P., del 7 de noviembre de 1996

23. *Sistema de Cuentas Nacionales de México*
PIB por entidad federativa
INEGI, 1996

24. Material diverso
Secretaría de Promoción Económica
Gobierno del Estado de Jalisco, 1997

25. Material Didáctico
Nora Ampudia Márquez
Del material de posgrado en materia fiscal: comercio exterior

ANEXOS

CUADRO 2.1

UNIDADES ECONÓMICAS PRODUCTORAS Y PERSONAL OCUPADO POR SUBSECTOR 1988-1993

SUBSECTOR	UNIDADES ECONÓMICAS				PERSONAL OCUPADO				PROMEDIO DE PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD ECONÓMICA	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
JALISCO	10,204	100.0	18,002	100.0	175,271	100.0	222,742	100.0	17.18	12.37
Alimentos, bebidas y tabaco	3,444	33.7	6,348	35.3	49,202	28.2	63,936	28.6	12.49	10.07
Textiles y prendas de vestir	1,125	11.0	2,327	12.9	33,386	19.0	37,561	16.9	29.68	16.14
Madera y sus productos	1,069	10.5	1,981	11.0	10,141	5.8	13,846	6.2	9.49	6.99
Papel, imprentas y editoriales	536	5.3	996	5.5	5,613	3.2	10,407	4.7	10.47	10.45
Química y productos del petróleo	565	5.5	770	4.3	25,434	14.5	32,843	14.7	45.02	42.65
Productos minerales no metálicos	956	9.4	1,578	8.8	10,344	5.9	12,156	5.5	10.82	7.70
Industrias metálicas básicas	60	0.6	12	0.1	3,367	1.9	1,953	0.9	56.12	162.75
Metálicos, maquinaria y equipo	2,338	22.9	3,748	20.8	36,692	20.9	47,434	21.3	15.69	12.66
Otras manufacturas	111	1.1	242	1.3	1,092	0.6	2,606	1.2	9.84	10.77

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Jalisco. Censos económicos 1994

CUADRO 2.2

UNIDADES ECONÓMICAS, PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCION POR ESTRATO 1988-1993

ESTRATO	UNIDADES ECONÓMICAS			PERSONAL OCUPADO			PRODUCCION		
	1988		1993	1988		1993	1988		1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
JALISCO	10,204	100.0	18,002	100.0	175,271	100.0	222,742	100.0	100.0
0 a 2	4,146	40.6	7,886	43.8	6,366	3.6	12,141	5.5	1.9
3 a 5	3,010	29.5	5,255	29.2	10,911	6.2	19,204	8.6	2.1
6 a 10	1,061	10.4	2,005	11.1	8,007	4.6	15,090	6.8	2.9
11 a 15	483	4.7	817	4.5	6,225	3.6	10,347	4.6	2.2
0 a 15	8,700	85.3	15,963	88.7	31,509	18.0	56,782	25.5	9.1
16 a 20	286	2.8	467	2.6	5,093	2.9	8,327	3.7	2.6
21 a 50	667	6.5	882	4.9	21,323	12.2	27,378	12.3	9.4
51 a 100	277	2.7	338	1.9	19,542	11.1	24,461	11.0	8.2
16 a 100	1,230	12.1	1,687	9.4	45,958	26.2	60,166	27.0	20.2
101 a 250	166	1.6	239	1.3	25,817	14.7	36,921	16.6	17.4
251 a 500	61	0.6	73	0.4	20,251	11.6	26,863	12.1	21.9
501 a 1000	31	0.3	30	0.2	21,598	12.3	21,833	9.8	19.1
1001 y mas	16	0.2	10	0.1	30,138	17.2	20,177	9.1	12.4
251 y mas	108	1.1	113	0.6	71,987	41.1	68,873	30.9	53.4

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Jalisco. Censos económicos 1994

CUADRO 2.3

PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCION DE LAS PRINCIPALES RAMAS 1988-1993

RAMA	PERSONAL OCUPADO				PRODUCCION			
	1988		1993		1988		1993	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
JALISCO	175,271	100.0	222,742	100.0	12,125,656	100.0	38,481,573	100.0
Industria de las bebidas	9,291	5.3	12,518	5.6	759,885	6.3	3,656,608	9.5
Maquinas de oficina	2,260	1.3	2,414	1.1	1,023,562	8.4	2,809,695	7.3
Productos lacteos	4,506	2.6	7,684	3.4	482,965	4.0	1,954,297	5.1
Otros productos quimicos	4,912	2.8	6,317	2.8	534,943	4.4	1,595,593	4.1
Fabricacion de cemento	4,637	2.6	6,059	2.7	256,409	2.1	1,539,335	4.0
Cocoa, chocolate y confiteria	4,321	2.5	5,996	2.7	237,856	2.0	1,492,910	3.9
Aceites y grasas comestibles	2,585	1.5	3,307	1.5	690,485	5.7	1,444,284	3.8
Otros productos alimenticios	6,114	3.5	5,823	2.6	585,260	4.8	1,411,313	3.7
Industria automotriz	3,343	1.9	4,051	1.8	141,389	1.2	1,399,602	3.6
Otros productos metalicos	8,120	4.6	10,493	4.7	541,103	4.5	1,335,353	3.5
Subtotal	50,089	28.6	64,662	29.0	5,253,856	43.3	18,638,989	48.4
Resto	125,182	71.4	158,080	71.0	6,871,800	56.7	19,842,584	51.6

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Jalisco. Censos económicos 1994

CUADRO 2.4

PARTICIPACIÓN EN PERSONAL OCUPADO, PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DEL SECTOR MANUFACTURERO EN LAS REGIONES 1988-1993

REGIÓN	PERSONAL OCUPADO			PRODUCCIÓN			VALOR AGREGADO*			
	1988		1993	1988		1993	1988		1993	
	Absoluto	%	Absoluto	Absoluto	%	Absoluto	Absoluto	%	Absoluto	
JALISCO	175,271	100.0	222,742	100.0	12,125,656	100.0	38,481,573	100.0	15,030,047	100.0
Guadalajara	151,706	86.6	182,646	82.0	10,974,750	90.5	32,526,674	84.5	12,686,547	84.4
La Barca	4,608	2.6	9,440	4.2	333,393	2.7	1,798,001	4.7	623,621	4.1
Tepic	4,542	2.6	8,646	3.9	164,467	1.4	794,009	2.1	257,395	1.7
Cd. Guzmán	2,931	1.7	6,325	2.8	115,884	1.0	937,243	2.4	368,779	2.4
Lagos	3,256	1.9	5,861	2.6	181,017	1.5	1,174,553	3.1	26,770	0.7
Ameca	2,362	1.3	3,327	1.5	136,283	1.1	661,673	1.7	29,080	0.7
Autlán	2,960	1.7	3,062	1.4	104,911	0.9	245,655	0.6	44,213	1.1
Tamazula	1,792	1.0	1,627	0.7	91,217	0.8	268,386	0.7	31,836	0.8
Vallarta	835	0.5	1,476	0.7	19,943	0.2	66,909	0.2	8,413	0.2
Colotlán	279	0.2	332	0.1	3,791	0.0	8,472	0.0	1,607	0.0

* Miles de pesos.

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Jalisco. Censos económicos 1994

CUADRO 2.5

UNIDADES ECONÓMICAS PRODUCTORAS Y PERSONAL OCUPADO POR SUBSECTOR 1988-1993

SUBSECTOR	UNIDADES ECONÓMICAS				PERSONAL OCUPADO				PROMEDIO DE PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD ECONÓMICA	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
COLIMA	677	100.0	1906	100.0	4600	100.0	7783	100.0	6.79	4.08
Alimentos, bebidas y tabaco	354	52.2	970	51.0	3035	66.1	4047	52.0	8.57	4.17
Textiles y prendas de vestir	39	5.8	227	11.9	78	1.7	389	5.0	2.00	1.71
Madera y sus productos	85	12.6	216	11.3	328	7.1	640	8.2	3.86	2.96
Papel, imprentas y editoriales	31	4.6	72	3.8	272	5.9	612	7.9	8.77	8.50
Química y productos del petróleo	11	1.6	19	1.0	149	3.2	491	6.3	13.55	25.84
Productos minerales no metálicos	44	6.5	119	6.2	286	6.2	723	9.3	6.50	6.08
Industrias metálicas básicas	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0.00	0.00
Metálicos, maquinaria y equipo	105	15.5	241	12.6	439	9.5	818	10.5	4.18	3.39
Otras manufacturas	8	1.2	42	2.2	13	0.3	63	0.8	1.63	1.50

FUENTE: Imágenes económicas / Colima. Censos económicos 1994. INEGI 1995.

CUADRO 2.6

UNIDADES ECONÓMICAS, PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCIÓN POR ESTRATO 1988-1993

ESTRATO DE PERSONAL	UNIDADES ECONÓMICAS				PERSONAL OCUPADO				PRODUCCIÓN	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	%	%
COLIMA	677	100.0	1906	100.0	4600	100.0	7783	100.0	100.0	100.0
0 a 2 personas	273	40.3	1198	62.9	411	8.9	1607	20.6	3.7	6.1
3 a 5 personas	277	40.9	501	26.3	1006	21.9	1826	23.5	11.6	11.9
6 a 10 personas	60	8.9	118	6.2	445	9.7	875	11.2	10.1	7.8
11 a 15 personas	26	3.8	31	1.6	327	7.1	405	5.2	8.4	6.4
0 a 15	636	93.9	1848	97.0	2189	47.6	4713	60.5	33.8	32.2
16 a 20 personas	12	1.8	12	0.6	216	4.7	211	2.7	4.9	2.1
21 a 50 personas	15	2.2	32	1.7	466	10.1	997	12.8	8.4	9.7
51 a 100 personas	9	1.3	7	0.4	616	13.4	470	6.0	14.2	6.0
16 a 100	36	5.3	51	2.7	1298	28.2	1678	21.5	27.5	17.8
101 a 250 personas	5	0.7	7	0.4	1113	24.2	1392	17.9	38.7	50.0

FUENTE : Imágenes económicas / Colima. Censos económicos 1984, INEGI 1995.

CUADRO 2.7

PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCIÓN DE LAS PRINCIPALES RAMAS 1988-1993

RAMA	PERSONAL OCUPADO				PRODUCCIÓN			
	1988		1993		1988		1993	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
COLIMA	4,600	100.0	7,783	100.0	163,300	100.0	602,883	100.0
Industria de las bebidas	614	13.3	819	10.5	38,254	23.4	101,746	16.9
Otros productos químicos	138	3.0	463	5.9	9,871	6.0	100,114	16.6
Industria azucarera	483	10.5	292	3.8	22,224	13.6	96,431	16.0
Fabricación de cemento	239	5.2	549	7.1	6,543	4.0	65,692	10.9
Molienda de nixtamal y tortillerías	586	12.7	985	12.7	13,360	8.2	41,181	6.8
Estructuras metálicas	320	7.0	582	7.5	4,238	2.6	23,852	4.0
Conservas alimenticias	292	6.3	231	3.0	6,950	4.3	23,282	3.9
Imprentas y editoriales	272	5.9	592	7.6	4,349	2.7	18,349	3.0
Alimentos para animales	8	0.2	20	0.3	664	0.4	17,823	3.0
Otros productos metálicos	131	2.8	398	5.1	2,559	1.6	16,523	2.7
Subtotal	3,083	67.0	4,931	63.4	109,012	66.8	504,993	83.8
Resto	1,517	33.0	2,852	36.6	54,288	33.2	97,890	16.2

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Colima. Censos económicos 1994

CUADRO 2.8

PARTICIPACIÓN EN PERSONAL OCUPADO, PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DEL SECTOR MANUFACTURERO EN LAS REGIONES 1988-1993

REGIÓN	PERSONAL OCUPADO				PRODUCCIÓN				VALOR AGREGADO*			
	1988		1993		1988		1993		1988		1993	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
COLIMA	4,600	100.0	7,783	100.0	163,299	100.0	602,883	100.0	47,606	100.0	222,160	100.0
Collima	1,785	38.8	3,005	38.6	61,915	37.9	210,324	34.9	16,883	35.5	70,746	31.8
Tecomanán	1,016	22.1	1,809	23.2	41,794	25.6	187,866	31.2	12,613	26.5	73,981	33.3
Manzanillo	383	8.3	830	10.7	8,802	5.4	43,193	7.2	3,918	8.2	17,170	7.7
Villa de Alvaréz	276	6.0	644	8.3	14,419	8.8	30,374	5.0	2,408	5.1	11,880	5.3
Armería	337	7.3	621	8.0	8,698	5.3	20,075	3.3	2,034	4.3	6,820	3.1
Cuautemoc	611	13.3	544	7.0	23,561	14.4	103,766	17.2	8,214	17.3	38,156	17.2
Comala	78	1.7	139	1.8	1,082	0.7	4,076	0.7	260	0.5	1,987	0.9
Coquimatlán	63	1.4	128	1.6	2,588	1.6	2,000	0.3	1,061	2.2	825	0.4
Minatitlán	36	0.8	49	0.6	188	0.1	686	0.1	118	0.2	375	0.2
Ixtlahuacán	15	0.3	14	0.2	252	0.2	523	0.1	97	0.2	220	0.1

* Miles de pesos.

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Colima. Censos económicos 1994

CUADRO 2.9

UNIDADES ECONÓMICAS PRODUCTORAS Y PERSONAL OCUPADO POR SUBSECTOR 1988-1993

SUBSECTOR	UNIDADES ECONÓMICAS				PERSONAL OCUPADO				PROMEDIO DE PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD ECONÓMICA	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
AGUASCALIENTES	1,567	100.0	3,276	100.0	34,381	100.0	47,263	100.0	21.94	14.43
Alimentos, bebidas y tabaco	514	32.8	1,045	31.9	6,738	19.6	8,912	18.9	13.11	8.53
Textiles y prendas de vestir	245	15.6	593	18.1	15,089	43.9	16,135	34.1	61.59	27.21
Madera y sus productos	147	9.4	322	9.8	856	2.5	1,315	2.8	5.82	4.08
Papel, imprentas y editoriales	68	4.3	159	4.9	839	2.4	1,499	3.2	12.34	9.43
Química y productos del petróleo	32	2.0	50	1.5	552	1.6	1,090	2.3	17.25	21.80
Productos minerales no metálicos	153	9.8	339	10.3	1,136	3.3	1,808	3.8	7.42	5.33
Industrias metálicas básicas	8	0.5	4	0.1	171	0.5	93	0.2	21.38	23.25
Metálicos, maquinaria y equipo	393	25.1	735	22.4	8,931	26.0	16,279	34.4	22.73	22.15
Otras manufacturas	7	0.4	29	0.9	69	0.2	132	0.3	9.86	4.55

FUENTE: Imágenes económicas / Aguascalientes. Censos económicos 1994. INEGI 1995.

CUADRO 2.10

UNIDADES ECONÓMICAS, PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCIÓN POR ESTRATO 1988-1993

ESTRATO	UNIDADES ECONÓMICAS			PERSONAL OCUPADO			PRODUCCIÓN		
	1988		1993	1988		1993	1988		1993
	Absoluto	%	Absoluto	Absoluto	%	Absoluto	%	%	
AGUASCALIENTES	1567	100.0	3276	34381	100.0	47264	100.0	100.0	100.0
De 0 a 2 personas	688	43.9	1704	1061	3.1	2459	5.2	1.1	1.5
De 3 a 5 personas	433	27.6	838	1537	4.5	3063	6.5	1.4	2.0
De 6 a 10 personas	130	8.3	291	988	2.9	2168	4.6	1.0	1.9
De 11 a 15 personas	49	3.1	106	627	1.8	1355	2.9	0.8	1.4
De 0 a 15 personas	1300	82.9	2939	4213	12.3	9045	19.2	4.3	6.8
De 16 a 20 personas	37	2.4	57	661	1.9	1008	2.1	1.0	1.0
De 21 a 50 personas	96	6.1	134	2977	8.7	4128	8.7	4.7	6.3
De 51 a 100 personas	61	3.9	55	4507	13.1	4011	8.5	9.8	7.7
De 16 a 100 personas	194	12.4	246	8145	23.7	9147	19.3	15.5	15.0
De 101 a 250 personas	48	3.1	61	7381	21.5	9190	19.3	18.0	14.6
De 251 a 500 personas	12	0.8	17	4429	12.9	6106	12.9	13.4	14.3
De 501 y más	13	0.8	13	10213	29.7	13775	29.01	48.9	49.4
251 y más	25	1.6	30	14642	42.6	19881	41.9	62.3	63.7

FUENTE: Imágenes económicas / Aguascalientes. Censos económicos 1994. INEGI 1995.

CUADRO 2.11

PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCION DE LAS PRINCIPALES RAMAS 1988-1993

RAMA	PERSONAL OCUPADO				PRODUCCION			
	1988		1993		1988		1993	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
AGUASCALIENTES	34,381	100.0	47,264	100.0	1,599,716	100.0	5,763,956	100.0
Industria automotriz	3,150	9.2	7,447	15.8	214,822	13.4	2,003,670	34.8
Productos lácteos	1,440	4.2	2,293	4.9	155,921	9.7	605,359	10.5
Instrumentos de precisión	1,144	3.3	1,781	3.8	267,921	16.7	385,767	6.7
Hilado y tejido de fibras blandas	4,458	13.0	3,760	8.0	191,794	12.0	353,995	6.1
Confección con material textil	2,451	7.1	2,637	5.6	107,243	6.7	281,531	4.9
Industria de las bebidas	1,452	4.2	1,952	4.1	86,810	5.4	254,082	4.4
Confección de prendas de vestir	6,646	19.3	8,816	18.7	81,589	5.1	244,504	4.2
Equipo electrónico	402	1.2	853	1.8	40,759	2.5	164,628	2.9
Conservas alimenticias	1,460	4.2	1,063	2.2	25,261	1.6	157,183	2.7
Otros productos alimenticios	96	0.3	305	0.6	1,569	0.1	127,812	2.2
Subtotal	22,699	66.0	30,907	65.4	1,173,690	73.4	4,578,532	79.4
Resto	11,682	34.0	16,357	34.6	426,026	26.6	1,185,424	20.6

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Aguascalientes. Censos económicos 1994

CUADRO 2.12

PARTICIPACIÓN EN PERSONAL OCUPADO, PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DEL SECTOR MANUFACTURERO EN LOS MUNICIPIOS 1988-1993

MUNICIPIO	PERSONAL OCUPADO			PRODUCCIÓN*			VALOR AGREGADO*			
	1988		1993	1988		1993	1988		1993	
	Absoluto	%	Absoluto	Absoluto	%	Absoluto	Absoluto	%	Absoluto	%
AGUASCALIENTES	34,381	100.0	47,264	1,599,716	100.0	6,763,966	416,409	100.0	1,969,412	100.0
Aguascalientes	28,989	84.3	37,053	1,207,085	75.5	4,522,993	369,519	88.7	1,553,680	78.9
Jesús María	4,188	12.2	7,874	375,226	23.5	1,148,753	38,669	9.3	378,934	19.2
Pabellón de Arteaga	315	0.9	675	8,447	0.5	35,857	4,561	1.1	14,247	0.7
Rincón de Romos	315	0.9	667	3,968	0.2	30,890	1,318	0.3	11,287	0.6
Calvillo	157	0.5	445	1,577	0.1	11,949	486	0.1	4,216	0.2
Cosío	117	0.3	247	1,542	0.1	6,670	488	0.1	3,568	0.2
Asientos	221	0.6	182	1,252	0.1	3,095	975	0.2	2,107	0.1
San José de Gracia	73	0.2	70	410	0.0	1,135	231	0.1	573	0.0
Tepezala	6	0.0	51	208	0.0	2,615	163	0.0	801	0.0

* Miles de pesos.

FUENTE: INEGI 1995. Imágenes económicas / Aguascalientes. Censos económicos 1994

ACIONAMIENTO SOLO PARA NUESTROS CLIENTES

**DIE COMPITE CON NUESTRA CALIDAD DE
PRESION Y TIEMPO DE ENTREGA, COMPRUEBELO!**

TENEMOS SUCURSALES

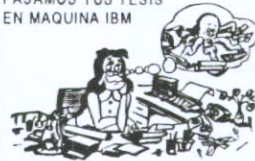
TESIS PROFESIONALES

TESINAS • MEMORIAS • INFORMES
8 DE JULIO No. 13
(ENTRE PEDRO MORENO Y MORELOS)

TELS. **614-01-22**
613-61-42

GUADALAJARA, JAL.

PASAMOS TUS TESIS
EN MAQUINA IBM



copi • offset
(TIROS CORTOS AL INSTANTE)

