

Administración

Las micro y pequeñas empresas ante la apertura comercial: El caso del subsector alimentos, bebidas y tabaco en México

Andrés Morales Alquicira¹
Araceli Rendón Trejo¹
Silvia Pomar Fernández²



RESUMEN

A partir de los cambios experimentados en la economía mundial y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la apertura comercial adquirió gran importancia en el mundo. México fue uno de los primeros países de América Latina en adoptarla. La apertura fue considerada el medio para inducir eficiencia a la industria mediante la adaptación rápida de las empresas a la dinámica competitiva, aprovechando al mismo tiempo los mercados de exportación.

La implementación de la apertura comercial trajo consigo la quiebra de numerosas empresas. Otras, ante su incapacidad de competir mediante la producción de bienes a precios más bajos que los provenientes del extranjero pasaron de ser productoras a comercializadoras.

Los problemas para las empresas micro y pequeña fueron aún mayores ya que además de los problemas mencionados, enfrentaban limitaciones tecnológicas y financieras, escasa o nula cultura empresarial, deficiencias en su capacitación y en la formación de recursos humanos.

Este trabajo examina los efectos que la apertura comercial ha tenido en las micro y pequeñas empresas del subsector de alimentos, bebidas y tabaco en México.

¹ Profesores – Investigadores del Departamento de Política y Cultura de la UAM- Xochimilco.

² Profesora – Investigadora del Departamento de Producción Económica de la UAM- Xochimilco.

ABSTRACT

Since the world economic change and imports model diminishing returns, open markets grew in importance through the world. Mexico was one of first latin countries to adopt it. It was considered the way to induce efficiency to industry through a swift adapting to competition. Growth and industrial development through open marketing was based on technology and competitive inputs as important factors to encourage modernization, investment and employment.

Open markets bring along a number of firms brakedowns. Another firms changed from manufacturing to commerce. Problems grew for micro and small firms as faced technology and financial deficits, scarning and null managerial culture, and education defficiencies on forming human resources.

This paper examines the effects on open markets in micro and small firms in mexican economic subsector on food, beberages and tobacco.

Palabras clave: MiPEs, apertura comercial
Key words: SMEs, open market

INTRODUCCIÓN

A partir de los cambios experimentados en la economía mundial y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la apertura comercial adquirió gran importancia en el mundo. México fue uno de los primeros países de América Latina en adoptarla. La apertura fue considerada el medio para inducir eficiencia a la industria mediante la adaptación rápida de las empresas a la dinámica competitiva, aprovechando al mismo tiempo los mercados de exportación. Las expectativas de crecimiento y desarrollo industrial mediante la apertura se basaban en el acceso a la tecnología y a insumos competitivos; factores importantes para alentar la modernización, la inversión y el empleo.

Las nuevas condiciones de la economía afectaron a las empresas en general. Para enfrentar la competencia mundial, permanecer en el mercado, crecer y aprovechar los mercados de exportación fue imprescindible efectuar cambios en los métodos de producción, organización y distribución de las empresas.

La implementación de la apertura comercial trajo consigo la quiebra de numerosas empresas. Otras, ante su incapacidad de competir mediante la producción de bienes a precios más bajos que los provenientes del extranjero pasaron de ser productoras a comercializadoras.

Los problemas para las empresas micro y pequeña fueron aún mayores ya que además de los problemas mencionados, enfrentaban limitaciones tecnológicas y financieras, escasa o nula cultura empresarial, deficiencias en su capacitación y en la formación de recursos humanos.

No obstante que los programas elaborados por los gobiernos de las últimas tres administraciones han tomado en cuenta a las micro y pequeñas empresas (Mypes) por su importancia como generadoras de empleo y como “contenedoras” de problemas de tipo social, siguen teniendo problemas. En particular en el subsector industrial de alimentos, bebidas y tabaco (subsector 31) sus principales variables macroeconómicas muestran resultados opuestos a los enunciados en los programas de fomento industrial del gobierno. Esto es, la apertura ha tenido efectos adversos sobre ellas.

Este trabajo examina los efectos que la apertura comercial ha tenido en las micro y pequeñas empresas del subsector 31. El análisis utiliza información estadística de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999. Se adopta el criterio de estratificación presentado en marzo de 1999³ por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para las empresas industriales; esto es, sobre la base del número de empleados. Así, se consideran *microempresas* a aquéllas en las que laboran de 1 a 30 empleados y *pequeñas* a las que operan en un rango de 31 a 100 trabajadores.

El objetivo del trabajo es mostrar los efectos que ha tenido la apertura comercial en la micro y pequeña empresa del subsector alimentos, bebidas y tabaco. Para lograr lo anterior en primer lugar se reflexiona sobre la naturaleza de la apertura comercial y se presentan algunos programas que incluyen a las Mypes; en segundo lugar se analiza del comportamiento de los principales indicadores económicos

³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía), Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6. En este acuerdo se establecen los criterios de estratificación para diferentes tipos de empresas con base en el número de empleados. Para las empresas del sector industrial la clasificación fue la siguiente: Microempresa, entre 0 y 30 empleados; Pequeña empresa, entre 31 y 100; Mediana empresa, de 101 a 500; y Gran empresa de 501 en adelante.

del subsector. Finalmente se presentan algunas conclusiones.

1. LA APERTURA COMERCIAL

La crisis experimentada por México en 1982 fue producto de cambios experimentados en la economía mundial y de los problemas estructurales que ya se manifestaban desde la década anterior. Estos últimos junto con la recesión mundial, el aumento de las tasas de interés y la desaceleración del crecimiento cuestionaron el modelo de sustitución de importaciones y llevaron a un cambio de modelo económico en la búsqueda de un acelerado proceso de modernización que posibilitara la inserción en la economía mundial. Los cambios estructurales del nuevo modelo exigían la apertura de la economía, cambios en la política de ingreso del capital externo, una menor participación del Estado (desincorporación de empresas públicas) y la liberalización financiera.

En particular la apertura hacia los mercados externos buscaba inducir eficiencia en el aparato productivo nacional⁴ al exponer a las empresas establecidas en el país a la competencia mundial.

La apertura se manifestó en 1986 -año en que México

ingresó al GATT- con la casi total liberación y desgravación de las fracciones arancelarias, al tiempo que se eliminaron los precios oficiales de importación (Quinto Informe de Gobierno de Salinas de Gortari).

En 1987, no obstante los cambios realizados en la economía, el país enfrentaba una fuerte inflación⁵. Ante ello el gobierno implementó un conjunto de pactos económicos entre los distintos sectores productivos que posibilitaron el control de los precios y la estabilidad político-social. Se aceleró la privatización de empresas estatales⁶, se ajustó el tipo de cambio y se reorientó el esquema generalizado de subsidios para promover actividades manufactureras orientadas a la exportación.

La apertura comercial tenía por objetivo estimular la eficiencia de las empresas mediante la competencia de sus productos con los extranjeros en el mercado nacional, al mismo tiempo que se buscaba aprovechar los mercados de exportación.

En el proceso de apertura económica también fue importante el establecimiento de tratados comerciales con diversos países y regiones del mundo; el más importante fue el establecido con Estados Unidos y Canadá mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que inició operaciones el enero de 1994⁷. Con

⁴ El modelo cerrado había ocasionado a muchas distorsiones al interior de país, entre ellas haber formado una planta productiva ineficiente y no competitiva.

⁵ Alcanzó el 106% y el 159% en 1986 y en 1987 respectivamente (Dussel, 1997). A finales de 1987 la economía mexicana estaba en el umbral de la hiperinflación. La especulación financiera, ocasionada por la inestabilidad en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, provocó una situación económica crítica que resultó en un repunte de la inflación que provocó expectativas de incrementos crecientes en los precios y la posibilidad de una indexación de los mismos al tipo de cambio.

⁶ Esta privatización, que inició en 1983, fue reforzada a partir de 1989.

⁷ En 1993 México se incorpora al Foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC), en 1994 a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Este último año suscribe además del TLC acuerdos de libre comercio con países de América Latina (Chile, Colombia, Venezuela y Costa Rica). En 1997 suscribe el Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea y, en 1999 concluye las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (Dussel Peters, 1999).

el Tratado se establecieron reglas más estables y predecibles, lo que se esperaba estimularía la inversión nacional y extranjera (Cárdenas, 1999).

Las políticas y reformas estructurales macroeconómicas se aplicaron sin atender a las características particulares y al desarrollo de los diferentes sectores de la economía. Esto tuvo un alto costo ya que por un lado sectores enteros fueron afectados por la competencia mundial, desaparecieron gran cantidad de empresas micro y pequeñas y otras pasaron de ser productoras a comercializadoras. Por otro lado, gran cantidad de personal ocupado en empleos formales fue expulsado de sus trabajos y pasó a engrosar las filas de la economía informal. Además se deterioró en gran medida la capacidad adquisitiva del salario. En suma, se deterioró el nivel de vida de una gran porción de la población.

La apertura indiscriminada sólo pudo ser enfrentada por las empresas –generalmente medianas y grandes– que contaban con recursos financieros y humanos para modificar procesos productivos, adoptar nuevas tecnologías y acceder a mercados externos. Es por ello que la mayoría de las Mipes no pudieron incorporarse a esa nueva dinámica, muchas de estas desaparecieron⁸.

2. LA PROMOCIÓN Y FOMENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA EN MÉXICO

Las empresas micro y pequeñas constituyen la mayoría de los establecimientos en gran cantidad de países. Debido a que captan gran cantidad de mano de obra son objetos de atención de parte de gobiernos y diversas organizaciones

internacionales. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha dado apoyo a Latinoamérica en ese rubro. En 1977 en México se creó una iniciativa para facilitar la asistencia técnica a pequeños proyectos de grupos marginados (Small Projects Facility and Technical Assistance for Marginal Groups). Otros programas han sido auspiciados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industria (ONUDI), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la organización Maastricht (Comunidad Económica Europea). La Fundes, que promueve la creación y el desarrollo sostenible de la pequeña y mediana empresa en América Latina, opera en México desde 1993.

El apoyo hacia la pequeña empresa inició en la década de los cincuenta cuando en la mayoría de los países se reconoció su importancia. En los decenios siguientes los programas que se establecieron se enfocaron principalmente a los estímulos fiscales y al financiamiento preferencial. Todo esto se debió a que se privilegiaba a la gran empresa (Pomar y Rivera, 2001).

Entre 1976 y 1994 se crearon programas de apoyo financiero y de desarrollo integral. Los financieros se instrumentaron principalmente mediante Nacional Financiera (NAFIN). Estos fueron el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) (1953), el Programa de apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI) (1978) y el Programa de la Micro y Pequeña Industria (PROMYP) (1989). Los programas de desarrollo global fueron: el de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI) (1976-1977), el de Desarrollo

⁸ Muchas micro o pequeñas empresas desaparecen al no poder enfrentar la competencia pero los dirigentes de la empresa inician una nueva actividad. Es decir "muere la empresa pero no el empresario".

Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP) (1988) y el de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (Ruiz Durán, 1995).

De 1995 a la fecha se buscó, mediante diversas políticas, reforzar a la micro y pequeña empresa de acuerdo a sus necesidades, acceso al crédito, el marco normativo, la capacitación y el desarrollo de la competitividad.

98

En cuanto al crédito, el apoyo a este sector se dio principalmente mediante la Banca de Desarrollo en las que destacan Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior. Estos créditos se otorgaban a diferentes plazos y en diferente montos para financiar capital de trabajo, compra de activos, inicio de nuevos proyectos y reestructuración de pasivos. El Banco de Comercio Exterior otorgó apoyos financieros al exportador directo e indirecto.

El gobierno ha creado otros programas como el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), el Fondo Nacional de Apoyos para la Empresa en Solidaridad (FONAES), Programa de Banca Social y Microcréditos para apoyar a micronegocios y personas con escasos recursos que generan autoempleos. Con todo, resulta bastante sorprendente el que en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2001, no se incluya entre los treinta y dos programas sectoriales que se enuncian, alguno dirigido específicamente a las micro y pequeñas empresas. La atención está puesta en otros aspectos.

Desde el punto de vista legal, desde el sexenio pasado se han creado regímenes fiscales que permiten un pago menor en relación a los ingresos, hay algunas facilidades administrativas y exención en el pago de impuestos.

Para capacitar a los trabajadores de las micro y pequeña empresa en los noventa se crearon programas los cuales continúan vigentes como: el Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE) creado el 14 de abril de 1999 y el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), creado desde 1992. Nacional Financiera cuenta con programas de capacitación, para la elaboración del plan de negocios, y varios cursos relacionados con el manejo de cada una de las áreas de la empresa.

Para mejorar la competitividad en 1999 se establecieron convenios de colaboración entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y el Consejo Mexicano de Subcontratación (CMS). También se han establecido convenios entre el CMS y el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)⁹.

Es decir, prácticamente desde la década de los setenta ha habido programas encaminados a apoyar a este tamaño de empresas. En las siguientes secciones se presenta el comportamiento de estas empresas. Podrá observarse el efecto que tuvo la apertura en su desempeño.

3. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El papel que desempeñan las Mipes en el desarrollo económico y social del país es muy importante. En materia económica, además de generar riqueza y empleo en el país (cerca del 60% en 1998), contribuyen a una mayor distribución del ingreso, permiten que el crecimiento de las actividades económicas sea menos concentrado

⁹ En el convenio celebrado el 19 de marzo de 1999 entre el CMS y COMPITE, Nacional Financiera presentó el diseño del esquema de Financiamiento y Apoyo a la Subcontratación.

geográficamente, ayudan a la diversificación, constituyen un apoyo para el desarrollo de otros sectores, limitan la presencia de los monopolios y fomentan la libre empresa. (Anzola, 1994).

Desde el punto de vista social las Mipes, además de incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero contribuye a capacitar la mano de obra. El desempleo ha llevado a la creación de empresas micro y pequeñas, lo que ha dado la posibilidad a muchas personas de autoemplearse y capacitar a quienes trabajan en ellas¹⁰.

En estas empresas se impulsa el trabajo del artesano, el técnico y el profesional para que en forma individual o colectiva desarrollen una ventaja competitiva. En los últimos años, se han incorporado a estas empresas, personas incapacitadas físicamente por edad o en dificultad para conseguir empleo; esa situación que no se da tan fácilmente en las empresas medianas o grandes.

La micro y pequeña empresa, aún cuando tiene algunos problemas¹¹, también tiene ventajas. Entre ellas están las siguientes:

a) Capacidad especial para incorporar la innovación tecnológica.

- b) Capacidad especial para adaptarse a los cambios de la demanda..
- c) Mayor capacidad para adoptar la especialización flexible.
- d) Mayor capacidad para establecer un vínculo personal en su relación productiva.

Este tamaño de empresas puede asimilar cambios tecnológicos con relativa facilidad dependiendo de los sectores en que se ubique. Por sus características las Mipes pueden secundar y multiplicar los beneficios del desarrollo.

99

3.1 EN LA ECONOMÍA NACIONAL

La importancia que tienen las micro y pequeñas empresas en la economía nacional puede abordarse desde diferentes enfoques. Aquí se resalta el impacto que tienen en la generación de empleo, por esa razón se analizan las variables: unidades económicas¹² y personal ocupado¹³.

UNIDADES ECONÓMICAS

De acuerdo con el criterio de estratificación para empresas industriales de la SECOFI de marzo de 1999, en 1998 había en México 2,726,366 empresas¹⁴, de ellas el 96 % eran

¹⁰ Esto es importantes ya que muchas personas que en este tipo de empresas trabajan no tienen una formación profesional.

¹¹ Escasez del dinero y alto costo del mismo, obsolescencia tecnológica, falta de liquidez -lo que provoca poco acceso al crédito- y sobre todo una falta de cultura empresarial. Esta última es la capacidad del empresario para planear, organizar y dirigir adecuadamente su empresa, además de tener la habilidad de realizar cambios cuando el medio ambiente interno y externo afecte la operación de la empresa.

¹² Son las unidades estadísticas de observación sobre las cuales se recopilan datos económicos, físicamente son establecimientos dedicados en forma exclusiva o predominantemente a un tipo de actividad económica, en una sola ubicación, asentada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, en la cual se combinan acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora y cuyo objetivo es realizar actividades de producción industrial. Adaptado del XIII Censo Industrial, Resultados definitivos, Censos Económicos 1989, INEGI, México, 1992, página 77.

¹³ Son las personas que dependen de una unidad económica y trabajaron bajo su dirección y control, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral anual, recibiendo regularmente un pago e incluso sin recibirlo. Incluye: el personal de la unidad económica que trabajó fuera de la misma bajo su control laboral y legal; trabajadores en huelga, personas con licencia por enfermedad; vacaciones o licencia temporal; propietarios; socios; familiares y trabajadores a destajo. Excluye: personas pensionadas; trabajadores por honorarios, comisiones o iguales; y los trabajadores suministrados por otra razón social. Técnicamente resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes entre los meses trabajados. Adaptado del XIII Censo Industrial... Op. Cit. Página 75.

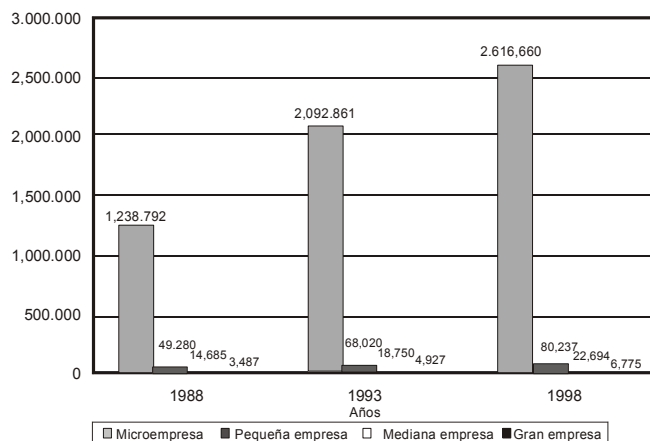
¹⁴ NAFINSA, "Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa", El Mercado de Valores, México, Octubre 2001, página 46.

microempresas, el 2.9 % pequeñas empresas, 0.8 % medianas empresas y únicamente 0.2 % grandes empresas. La participación de las micro y pequeñas empresas en la economía nacional revelan por si mismas la importancia que tienen para el país (ver cuadro 1 y gráfica 1).

Al analizar el comportamiento de las Mipes mediante tasas de crecimiento, se observa que entre 1993 y 1998 disminuye el ritmo de crecimiento del número de establecimientos. Estos eventos coinciden con la profundización del proceso de apertura comercial¹⁵.

100

Gráfica 1
Unidades económicas en la economía nacional por tamaño de empresa



Cuadro 1 Fuente: Cuadro 1.

Unidades económicas en la economía nacional por tamaño de empresa					
Tamaño	1988	1993	1998	1993/1988	1998/1993
	(Número)			(% de crecimiento)	
Microempresa	1,238,792	2,092,861	2,616,660	68.9	25.0
Pequeña empresa	49,280	68,020	80,237	38.0	18.0
Mediana empresa	14,685	18,750	22,694	27.7	21.0
Gran empresa	3,497	4,927	6,775	40.9	37.5
Total	1,306,254	2,184,558	2,726,366	67.2	24.8
	(Estructura porcentual)				
Microempresa	94.8	95.8	96.0		
Pequeña empresa	3.8	3.1	2.9		
Mediana empresa	1.1	0.9	0.8		
Gran empresa	0.3	0.2	0.2		
Total	100.0	100.0	100.0		

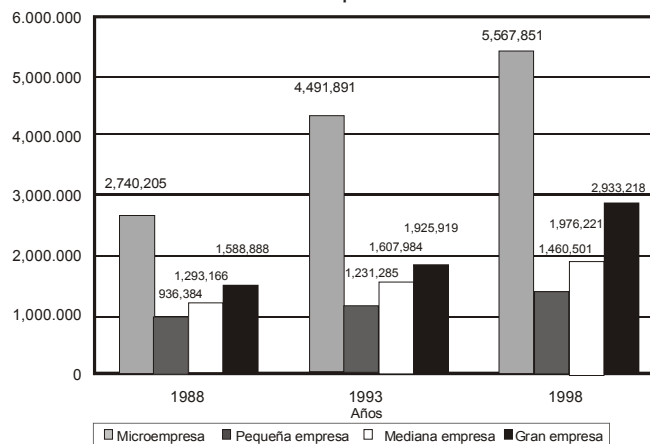
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Nacional Financiera, «Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa», en El Mercado de Valores, México, Octubre 2001, pp. 46.

¹⁵ En enero de 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. En diciembre del mismo año el gobierno mexicano adopta una política cambiaria peso-dólar determinada por las fuerzas del mercado. Ambas acciones buscan estimular y promover el desarrollo de las empresas mexicanas.

PERSONAL OCUPADO

En 1998 los 2,726,366 empresas que había en México, ocuparon 11,937,791 personas. El 46.6 % laboró en microempresas, 12.2 % en pequeñas empresas, 16.6 % en medianas y el 24.6 % en grandes empresas. Los datos muestran que ese año cerca del 60 % del personal ocupado en la economía trabajó en micros o pequeñas empresas; éstas como se dijo representaban el 99 % de las empresas del país. Destaca también que las grandes empresas, las cuales constituían el 0.2 % del total, concentraron casi un 25 % del personal ocupado. En los tres años analizados (1988, 1993, 1998), las micro y pequeñas empresas han empleado más mano de obra que las medianas y grandes empresas (ver gráfica 2).

Gráfica 2
Personal ocupado en la economía nacional por tamaño de empresa



Fuente: Cuadro 2.

Cuadro 2

Personal ocupado en la economía nacional por tamaño de empresa					
Tamaño	1988	1993	1998	1993/1988	1998/1993
	(Número)			(% de crecimiento)	
Microempresa	2,740,205	4,491,891	5,567,851	63.9	24.0
Pequeña empresa	936,384	1,231,285	1,460,501	31.5	18.6
Mediana empresa	1,293,166	1,607,984	1,976,221	24.3	22.9
Gran empresa	1,558,888	1,925,919	2,933,218	23.5	52.3
Total	6,528,643	9,257,079	11,937,791	41.8	29.0
	(Estructura porcentual)				
Microempresa	42.0	48.5	46.6		
Pequeña empresa	14.3	13.3	12.2		
Mediana empresa	19.8	17.4	16.6		
Gran empresa	23.9	20.8	24.6		
Total	100.0	100.0	100.0		

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Nacional Financiera, «Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa», en *El Mercado de Valores*, México, Octubre 2001, pp. 47.

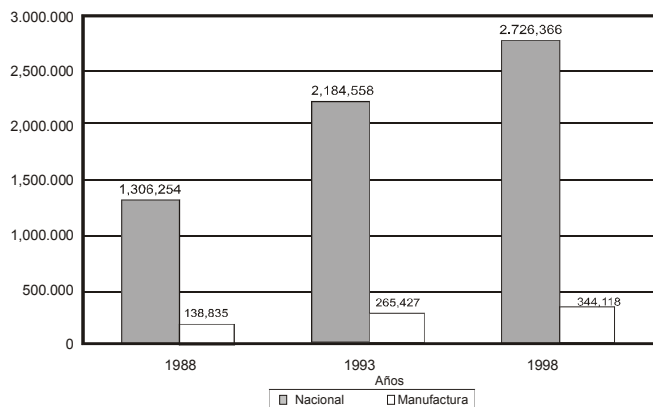
La tasa de crecimiento del personal ocupado de las micro y pequeñas empresas muestra que entre 1993 y 1998 hay una desaceleración similar a la que se tiene en su número de unidades económicas. Estos resultados contrastan con el crecimiento espectacular de la gran empresa: su tasa pasa de 23.5 % en 1988-1993 a 52.3 % en 1993-1998 (ver cuadro 2).

3.2 EN EL SECTOR MANUFACTURERO

El sector manufacturero es uno de los más dinámicos de la economía. En 1988 estaba integrado por 138,835 unidades económicas que representaban el 10.6 % del total de establecimientos de la economía, diez años después contaba con 344,118 unidades que significaban el 12.6 % (ver gráfica 3).

Gráfica 3

Unidades económicas productivas en la economía nacional y el sector manufacturero

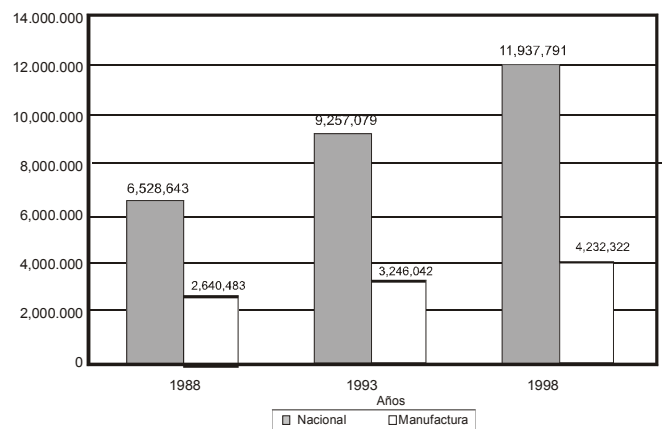


Fuente: Nacional Financiera, «Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa», en *El Mercado de Valores*, México, Octubre 2001, pp. 46.

En 1988 el sector manufacturero dio empleo a 2,640,483 personas que representaron el 40.4 % de la mano de obra ocupada en la economía, en 1993 trabajaron 3,246,042 de personas que significaron el 35.1 %, finalmente en 1998 laboraron 4,232,322 personas, 35.5 % del total nacional (ver gráfica 4).

Gráfica 4

Personal ocupado en la economía nacional y en la manufactura



Fuente: Nacional Financiera, «Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa», en *El Mercado de Valores*, México, Octubre 2001, pp. 47.

UNIDADES ECONÓMICAS

En 1998 había en México 344,118 unidades económicas manufactureras. El 95.4 % eran microempresas (328,166), las pequeñas empresas representaban el 2.7 % (9,147), el 1.6 % eran medianas (5,431) y sólo el 0.4 % eran grandes empresas (1,374) (ver gráfica 5). La participación de las Mipes tanto en la economía nacional como en el sector manufacturero fue similar (entre 98 y 99 por ciento). No

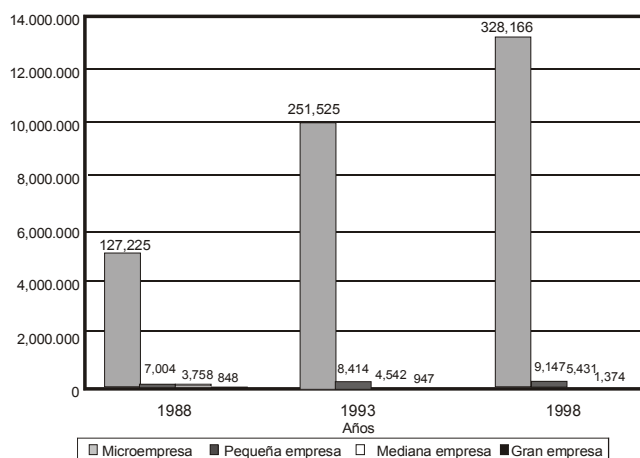
sucedió lo mismo con las grandes empresas ya que éstas representaron el 0.4 %, en el sector manufacturero mientras que en la economía nacional el porcentaje fue de 0.2 %. Eso refleja una diferencia relativa de 100 %. El análisis del comportamiento de las unidades mediante tasas de crecimiento muestra que entre 1993 y 1998 ocurrió una desaceleración en el número de unidades de las Mipes. En la categoría de grandes empresas hubo un comportamiento opuesto (ver cuadro 3).

PERSONAL OCUPADO

En 1998 el sector manufacturero ocupó 4,232,322 personas. El 25.7 % laboró en microempresas, un 11.9 % en pequeñas empresas, 27.8 % en medianas y un 34.5 % en grandes

Gráfica 5

Establecimientos manufactureros por tamaño de empresa



Fuente: Cuadro 3.

Cuadro 3

Unidades económicas manufactureras por tamaño de empresa					
Tamaño	1988	1993	1998	1993/1988	1998/1993
	(Número)			(% de crecimiento)	
Microempresa	127,225	251,524	328,166	97.7	30.5
Pequeña empresa	7,004	8,414	9,147	20.1	8.7
Mediana empresa	3,758	4,542	5,431	20.9	19.6
Gran empresa	848	947	1,374	11.7	45.1
Total	138,835	265,427	344,118	91.2	29.6
	(Estructura porcentual)				
Microempresa	91.6	94.8	95.4		
Pequeña empresa	5.0	3.2	2.7		
Mediana empresa	2.7	1.7	1.6		
Gran empresa	0.6	0.4	0.4		
Total	100	100	100		

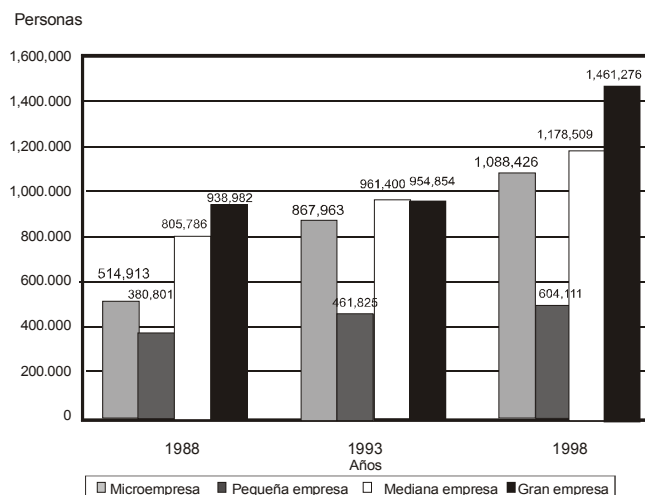
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Nacional Financiera, «Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa», en El Mercado de Valores, México, Octubre 2001, pp. 46.

104

empresas (ver cuadro 4 y gráfica 6). Es interesante destacar que en los tres años estudiados las grandes empresas emplearon una mayor cantidad de mano de obra que la microempresa; esta situación contrasta con lo que se dio en la economía nacional en donde la microempresa fue la que empleó más mano de obra.

En forma similar a lo que acontece en la economía nacional, la variable personal ocupado de las micro y pequeñas empresas del sector manufacturero (cuantificado mediante tasas de crecimiento) mostró una desaceleración entre 1993 y 1998. Este comportamiento también fue similar al que presentó la variable número de unidades económicas en el sector (ver cuadro 4).

Gráfica 6
Personal ocupado en la manufactura por tamaño de empresa



Fuente: Cuadro 4.

Cuadro 4

Personal ocupado en la manufactura por tamaño de empresa					
Tamaño	1988	1993	1998	1993/1988	1998/1993
	(Número)			(% de crecimiento)	
Microempresa	514,913	867,963	1,088,426	68.6	25.4
Pequeña empresa	380,802	461,825	504,111	21.3	9.2
Mediana empresa	805,786	961,400	1,178,509	19.3	22.6
Gran empresa	938,982	954,854	1,461,276	1.7	53.0
Total	2,640,483	3,246,042	4,232,322	22.9	30.4
	(Estructura porcentual)				
Microempresa	20	27	26		
Pequeña empresa	14	14	12		
Mediana empresa	31	30	28		
Gran empresa	36	29	35		
Total	100	100	100		

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Nacional Financiera, «Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa», El Mercado de Valores, México, Octubre 2001, pp. 47.

3.3 EN EL SUBSECTOR ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

El subsector alimentos, bebidas y tabaco ocupa un lugar importante en el desarrollo del país. En 1998 participó con el 34.18 % de los establecimientos manufactureros y generó el 18.7 % del empleo del sector.

Entre 1988 y 1998, el subsector se desarrolló en un entorno económico caracterizado por apertura comercial, cambios en el comercio mundial, períodos de crisis económica, tipos de cambio sobrevaluados y subvaluados y tratados comerciales con diferentes países.

Con la apertura comercial el subsector experimentó un proceso de concentración. El año de 1998 se caracterizó por una profunda polarización productiva; por una parte el 99 % de las unidades económicas eran micro y pequeñas empresas, las cuales concentraban el 51 % del personal ocupado y generaban alrededor el 29 % de la producción bruta; por la otra, el restante 1 % de las unidades - que eran medianas y grandes empresas – concentraban el 49 % de personal ocupado y generaban el 71 % de la producción bruta. Es decir, no obstante su escasa proporción dentro del conjunto de las empresas, las medianas y grandes generaron casi las $\frac{3}{4}$ de la producción y generaron casi la misma proporción de empleo que los otros tamaños de empresas.

UNIDADES ECONÓMICAS

En 1998 el subsector alimentos bebidas y tabaco contaba con 117,616 unidades económicas distribuidas en las siguientes 13 ramas industriales:

- Industria de la carne
- Elaboración de productos lácteos
- Elaboración de conservas alimenticias
- Beneficio y molienda de cereales
- Elaboración de productos de panadería
- Molienda de nixtamal y Fabricación de tortillas
- Fabricación de aceites y grasas comestibles
- Industria azucarera
- Fabricación de cocoa, chocolate y confitería
- Otros productos alimenticios para consumo humano
- Alimentos preparados para animales
- Industria de las bebidas
- Industria del tabaco

El 98 % de los establecimientos eran microempresas, el 1.2 % pequeñas empresas, el 0.6 % medianas y sólo el 0.2 % grandes empresas.

La distribución porcentual de los establecimientos en los años reportados por los censos –1988, 1993 y 1998 – son similares (ver cuadro 5 y gráfica 7), sin embargo se observan comportamientos distintos entre las micro y las pequeñas empresas. Las primeras presentan una participación creciente en todos los años mientras que las segundas muestran una participación decreciente. En la misma situación se encuentran la mediana y gran empresa.

Al analizar el número de establecimientos en valores absolutos se detectan algunas diferencias con el análisis de participación porcentual. Esto es, el número de establecimientos de las microempresas aumentan todos los años, en tanto que los de las empresas pequeñas aumentan entre 1988 y 1993, para luego disminuir un 35 % en 1998

Cuadro 5

Subsector alimentos, bebidas y tabaco, características de las empresas por tamaño

Concepto	1988		1993		1998		1993/1988	1998/1993
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	%	%
Microempresa								
Unidades económicas	47,949	95	88,843	97	115,239	98	85.3	29.7
Personal ocupado	149,188	27	254,905	36	334,241	42	70.9	31.1
Remuneraciones	267,673	8	1,072,521	9	3,688,289	12	300.7	243.9
Activos fijos netos	1,493,229	8	6,560,049	14	24,190,101	16	339.3	268.7
Formación bruta de capital fijo	167,002	17	377,807	9	1,137,557	10	126.2	201.1
Producción bruta	4,097,133	10	18,579,879	15	71,533,340	19	353.5	285.0
Insumos totales	2,843,998	10	12,179,846	16	56,764,554	22	328.3	366.1
Valor agregado censal bruto	1,253,136	10	6,400,033	13	14,768,786	12	410.7	130.8
Pequeña empresa								
Unidades económicas	1,676	3	2,097	2	1,361	1	25.1	-35.1
Personal ocupado	71,294	13	93,262	13	74,180	9	30.8	-20.5
Remuneraciones	363,003	11	1,590,607	13	3,031,414	10	338.2	90.6
Activos fijos netos	1,944,076	10	5,838,567	13	12,202,739	8	200.3	109.0
Formación bruta de capital fijo	168,731	17	474,964	12	875,336	8	181.5	84.3
Producción bruta	6,242,319	15	17,373,244	14	37,182,292	10	178.3	114.0
Insumos totales	4,641,724	17	12,404,816	16	28,505,103	11	167.2	129.8
Valor agregado censal bruto	1,600,596	12	4,968,429	10	8,677,189	7	210.4	74.6
Mediana empresa								
Unidades económicas	633	1	804	1	802	1	27.0	-0.2
Personal ocupado	139,160	26	191,862	27	181,353	23	37.9	-5.5
Remuneraciones	1,000,569	30	4,880,126	39	10,337,270	33	387.7	111.8
Activos fijos netos	5,465,491	29	18,582,738	40	50,827,336	34	240.0	173.5
Formación bruta de capital fijo	305,343	31	1,583,025	39	3,857,356	35	418.4	143.7
Producción bruta	14,346,276	35	47,588,667	38	128,107,748	34	231.7	169.2
Insumos totales	10,126,528	37	30,549,038	39	87,186,228	34	201.7	185.4
Valor agregado censal bruto	4,219,748	32	17,039,630	36	40,921,520	34	303.8	140.2
Gran empresa								
Unidades económicas	196	0	188	0	214	0	-4.1	13.8
Personal ocupado	184,061	34	164,224	23	201,523	25	-10.8	22.7
Remuneraciones	1,747,426	52	5,014,277	40	14,736,609	46	187.0	193.9
Activos fijos netos	9,876,932	53	15,347,242	33	61,404,130	41	55.4	300.1
Formación bruta de capital fijo	357,451	36	1,612,722	40	5,283,451	47	351.2	227.6
Producción bruta	15,825,296	39	42,459,996	34	138,387,579	37	168.3	225.9
Insumos totales	9,738,386	36	23,421,359	30	81,191,933	32	140.5	246.7
Valor agregado censal bruto	6,086,910	46	19,038,637	40	57,195,646	47	212.8	200.4
Total								
Unidades económicas	50,454	100	91,932	100	117,616	100	82.2	27.9
Personal ocupado	543,703	100	704,253	100	791,297	100	29.5	12.4
Remuneraciones	3,378,671	100	12,557,530	100	31,793,582	100	271.7	153.2
Activos fijos netos	18,779,728	100	46,328,596	100	148,624,306	100	146.7	220.8
Formación bruta de capital fijo	998,526	100	4,048,518	100	11,153,700	100	305.4	175.5
Producción bruta	40,511,024	100	126,001,787	100	375,210,959	100	211.0	197.8
Insumos totales	27,350,635	100	78,555,058	100	253,647,818	100	187.2	222.9
Valor agregado censal bruto	13,160,390	100	47,446,729	100	121,563,141	100	260.5	156.2

Las variables unidades económicas y personal ocupado se expresan en unidades, las demás en miles de pesos de 2002.

Fuentes:

Elaboración propia con base en datos de INEGI.

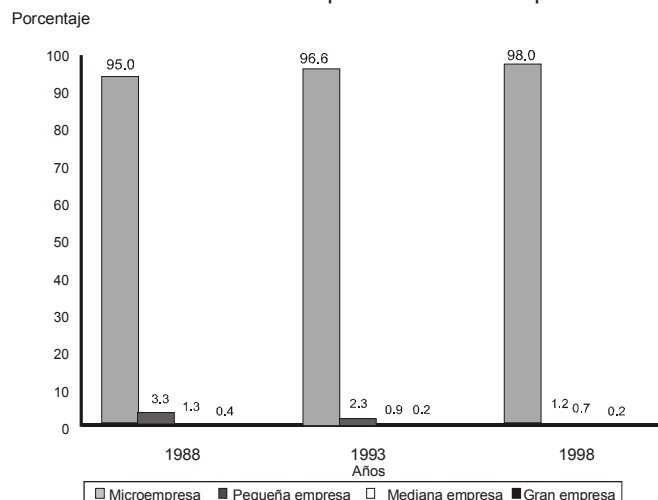
Datos 1988: INEGI, XIII Censo Industrial, Resultados Definitivos, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Cuadro RIES 06, Censos Económicos 1989, México 1992.

Datos 1993: INEGI, XIV Censo Industrial, Resultados Oportunos, Tabulados Básicos, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Cuadro RONA 07, Censos Económicos 1994, México 1994.

Datos 1998: INEGI, XV Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Tabulados Básicos, Cuadro MANA 02, Censos Económicos 1999, México 2001.

Gráfica 7

Subsector alimentos, bebidas y tabaco, porcentaje de unidades económicas por tamaño de empresa



Fuente: Cuadro 5.

registrando un número de establecimientos inferior a los que habían en 1988.

Entre 1993 y 1998 se dan dos hechos económicos significativos que perduran hasta hoy (2003): el inicio de operaciones del Tratado de Libre Comercio de México-Canadá-Estados Unidos (TLC) en enero de 1994 y, la determinación del tipo de cambio peso-dólar mediante las fuerzas del mercado en diciembre del mismo año. Estos sucesos refuerzan la apertura y determinan el comportamiento de las Mipes del subsector. Particularmente el hecho de que la mayoría de las microempresas que surgen entre 1993 y 1998 se ubican en el estrato más bajo de trabajadores (0-2 personas ocupadas) refleja un empobrecimiento en la economía como se observa en el cuadro 6. Una de las características de ese estrato es que son en su mayoría microempresas familiares que surgen

ante la pérdida de empleos formales; los ocupados son generalmente familiares que pueden o no percibir remuneraciones. Estas últimas por lo regular son bajas.

Cuadro 6

Subsector alimentos, bebidas y tabaco: Estratos de personal ocupado en las microempresas			
Estratos	Unidades económicas		
	1988	1993	1998
Microempresas	47,949	88,843	115,239
Estratos			
0 a 2 personas	26,081	53,536	71,923
3 a 5 personas	16,896	27,414	33,440
6 a 10 personas	3,372	5,498	6,423
11 a 15 personas	1,055	1,564	1,745
16 a 20 personas	545	831	843
21 a 30 personas	nd	nd	865

Fuentes:

Datos 1988: INEGI, XIII Censo Industrial, Resultados Definitivos, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Cuadro RIES 06, Censos Económicos 1989, México 1992. Datos 1993: INEGI, XIV Censo Industrial, Resultados Oportunos, Tabulados Básicos, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Cuadro RONA 07, Censos Económicos 1994, México 1994. Datos 1998: INEGI, XV Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Subsector 31, Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, Tabulados Básicos, Cuadro MANA 02, Censos Económicos 1999, México 2001.

PERSONAL OCUPADO

En 1998 el subsector alimentos bebidas y tabaco empleó a 791,297 personas. El 42.2 % laboró en microempresas (334,241 trabajadores), el 9.4 % en pequeñas empresas (74,180 trabajadores), el 22.9 % en medianas (181,353 trabajadores) y el 25.5 % en grandes empresas (201,523 trabajadores).

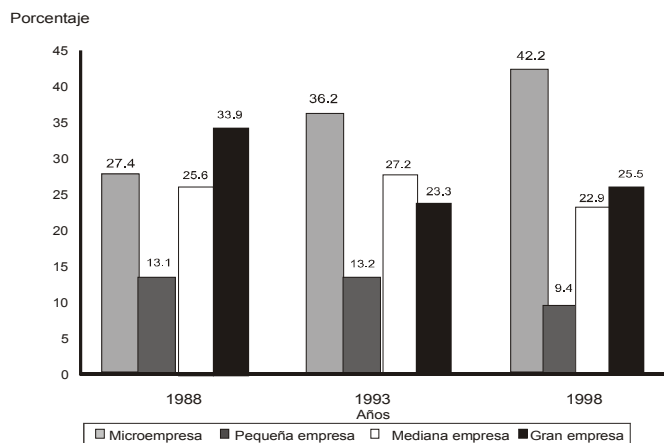
En la distribución porcentual del empleo se observan tres comportamientos claramente diferenciados:

1. Las microempresas en los tres años estudiados tienen una creciente participación (ver gráfica 8).

2. Las pequeñas y grandes empresas aumentan sus participaciones en 1988 y 1993 pero en 1998 sus porcentajes son inferiores a los de diez años antes.
3. Las grandes empresas se comportan de manera opuesta a las pequeñas y medianas empresas.

Gráfica 8

Subsector alimentos, bebidas y tabaco, porcentaje de personal ocupado por tamaño de empresa



Fuente: Cuadro 5.

El análisis con valores absolutos arroja datos interesantes. Por ejemplo, aunque las microempresas emplean más personas en cada uno de los años estudiados, registran una desaceleración en el crecimiento de su número de ocupados; así entre 1988-1993 y 1993-1998 su tasa de crecimiento pasa de 71 % a 31 % respectivamente (ver cuadro 5). La situación más drástica ocurre en las pequeñas empresas, éstas invierten su tasa al pasar de 31 % a -20 % en esos períodos respectivamente. Una situación opuesta

ocurre en la gran empresa, su tasa cambia de negativa a positiva en los mismos lapsos.

4. SITUACIÓN PRODUCTIVA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SUBSECTOR

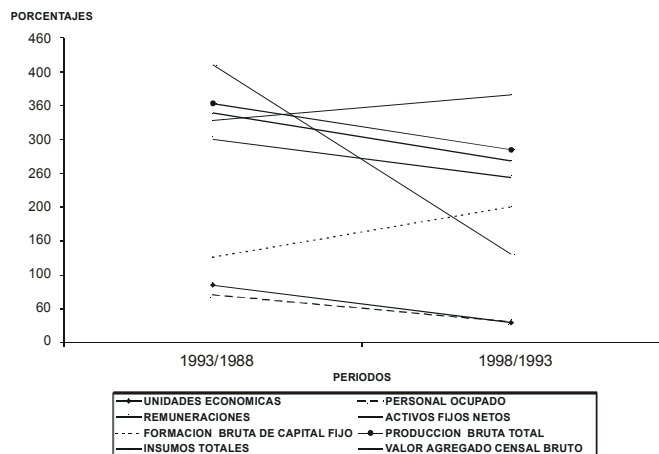
La producción en el subsector alimentos, bebidas y tabaco ha experimentado un profundo proceso de concentración en la apertura comercial. En 1998 el 99 % de las unidades económicas eran micro y pequeñas empresas, el restante 1 % eran medianas y grandes. En conjunto las primeras participan con alrededor del 30 % de la producción bruta, el resto (70%) es generado por las empresas medianas y grandes, situación que marca una profunda concentración y desigualdad.

Para analizar las características de las Mipes, se calcularon tasas de crecimiento con información de las ocho variables económicas del subsector reportadas en los tabulados básicos de los Censos económicos de 1988, 1993 y 1998: unidades económicas, personal ocupado, remuneraciones, activos fijos netos, formación bruta de capital fijo, producción bruta, insumos totales y valor agregado censal bruto.

En el caso de las microempresas, los resultados muestran que seis de sus variables tienen crecimientos menores entre 1993 y 1998 que entre 1988 y 1993. Dos variables, formación bruta de capital fijo e Insumos totales tienen un comportamiento opuesto (ver gráfica 9).

Gráfica 9

Microempresas del subsector alimentos, bebidas y tabaco, tasas de crecimiento de sus principales variables



Fuente: Cuadro 5.

La formación bruta de capital fijo mide el nivel de inversión en activos fijos aplicados durante un año¹⁶. En el caso de las microempresas, su incremento entre 1993 y 1998 se debe principalmente al aumento de ese tipo de establecimientos durante el período. En cuanto a los insumos totales¹⁷ su mayor crecimiento en el mismo período se debe al aumento en la producción (285%). Al

relacionar el comportamiento de los insumos con el descenso del valor agregado censal bruto¹⁸ se deduce que no obstante el aumento de insumos consumidos por las microempresas, su generación de valor creció a un menor ritmo.

Hay un segundo elemento que destaca en el análisis, las microempresas producen una unidad de valor agregado por cada 3.8 unidades de insumos – las grandes empresas consumen 1.4 unidades – lo que las convierte en fuertes consumidoras intermedias.

La situación de mayor desaceleración se presenta en las pequeñas empresas, los resultados muestran que sus ocho variables tienen menores crecimientos entre 1993 y 1998 que entre 1988 y 1993. Sus variables unidades económicas y personal ocupado tienen incluso tasas negativas (ver gráfica 10).

INVERSIÓN, PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO

Con el objeto de analizar la relación que existe entre la inversión y la producción de las micro y pequeñas empresas del subsector alimentos bebidas y tabaco, y ante la imposibilidad de contar con la variable inversión

¹⁶ La formación bruta de capital fijo es el valor de los activos fijos comprados por las unidades económicas durante el año de referencia (hayan sido nacionales o importados, nuevos o usados) menos el valor de las ventas de activos fijos realizados durante ese año. Incluye dentro de las compras de activos fijos el valor de las renovaciones, mejoras y reformas mayores realizadas a los activos fijos que prolongan su vida útil en más de un año o aumentan su productividad; y, los activos fijos producidos por las unidades económicas para su uso propio. Adaptado del XIII Censo Industrial... Op. Cit. Página 73.

¹⁷ Los insumos totales se refieren al importe de los bienes y servicios consumidos durante un año, por la unidad económica para el desarrollo de su actividad principal, tales como: materiales para la prestación de servicios; envases, empaques y similares; combustible y lubricantes; energía eléctrica; alquiler de equipo de trabajo y otros bienes muebles e inmuebles; materias primas y auxiliares consumidas, y servicios de maquila. Adaptado del XIII Censo Industrial... Op. Cit. Página 74.

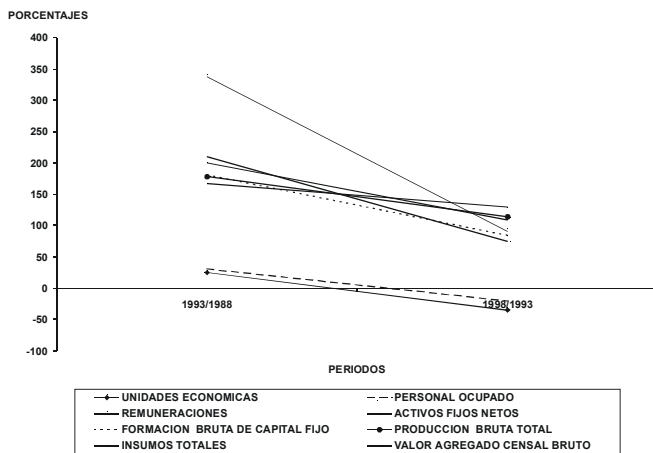
¹⁸ El valor agregado censal bruto es el valor que resulta de restar a la producción bruta total, el importe de los insumos totales. Se le llama bruto, porque no se le han deducido las asignaciones por la depreciación de los activos fijos. Adaptado del XIII Censo Industrial... Op. Cit. Página 79.

directamente, en esta sección se utilizó como variable sustituta de la inversión a los activos fijos netos¹⁹. El estudio se elaboró mediante tasas de crecimiento entre los años 1988, 1993 y 1998. Los resultados muestran de conjunto dos situaciones claramente diferenciadas: por una parte las micro y pequeñas empresas tienen tendencias decrecientes tanto en inversión como en producción, por otra, las grandes empresas presentan tendencias crecientes en ambas variables (ver gráfica 11).

Entre las micro y pequeñas empresas se observan al menos dos diferencias en el posicionamiento de sus variables. En las primeras la producción está por encima de la inversión, mientras que en las segundas el orden está invertido al inicio (entre 1988 y 1993) y apenas si cambia al final (1993 y 1998). Una segunda diferencia es que todos los valores de las dos variables de las microempresas son superiores a los de las pequeñas empresas.

Gráfica 10

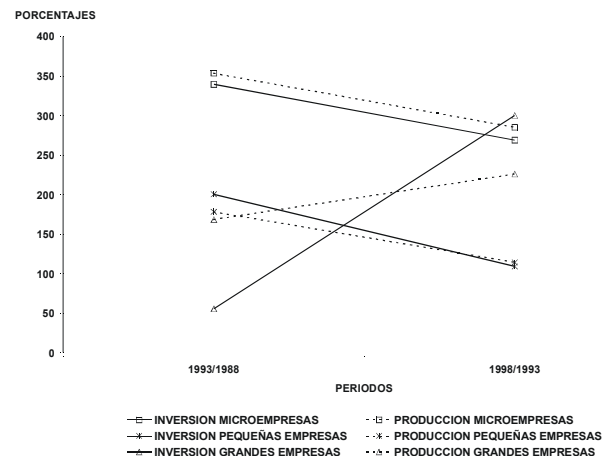
Pequeñas empresas del subsector alimentos, bebidas y tabaco, tasas de crecimiento de sus principales variables



Fuente: Cuadro 5.

Gráfica 11

Comportamiento de las variables inversión y producción en las micro, pequeñas y grandes empresas del subsector alimentos bebidas y tabaco (Tasas de crecimiento)



Fuente: Cuadro 5.

¹⁹ Los activos fijos netos son el valor de todos aquellos bienes muebles e inmuebles que tienen capacidad de producir o coadyuvar a la producción de bienes y servicios, y cuya vida útil es superior a un año. Incluye: los activos fijos propiedad de la unidad económica alquilados a terceros; los activos fijos que son utilizados por esta, aún cuando hayan sido asignados a otra unidad económica de la misma empresa; los producidos por la unidad económica, inclusive cuando hayan sido asignados a otra unidad económica de la misma empresa, los producidos por la misma unidad económica para uso propio y los activos fijos obtenidos en arrendamiento financiero. Excluye: los activos fijos que son utilizados por otra unidad económica de la misma empresa, pero están asignados a esta; los activos fijos propiedad de terceros alquilados por la unidad económica; las renovaciones, mejoras y reformas menores de los activos fijos; y los gastos por servicios de reparación y mantenimiento corriente. Su valoración es a precio de mercado. Adaptado del XIII Censo Industrial... Op. Cit. Página 71.

En suma, como ha podido observarse a lo largo del análisis, la evidencia empírica muestra que a medida que el proceso de apertura comercial se profundiza ocurre un deterioro de la micro y pequeña empresa. No sucede lo mismo con la gran empresa, la cual muestra tendencias crecientes en ambas variables. Las políticas gubernamentales y los programas encaminados a su apoyo no lograron estimular el desarrollo de la micro y pequeña empresa en el período 1988-1998.

5. CONCLUSIONES

Desde la década de los ochenta la economía se abrió a la competencia mundial. Los beneficios de exponer el aparato productivo a la competencia foránea, se dijo, se traducirían en una mayor eficiencia de las empresas, en el acceso a tecnología y a insumos a precios internacionales, lo que llevaría a lograr o a mejorar la competitividad de las empresas instaladas en el país. Los resultados son muy diferentes de los prometidos. Hay, en efecto, un pequeño conjunto de empresas que han resultado beneficiadas de la apertura, sin embargo la gran mayoría de las micro y pequeñas han sido afectadas. Este tipo de empresas carece de apoyos reales que ayuden a cambiar su funcionamiento y la manera de vincularse al mercado nacional. Problemas de diferentes índole como la escasez de créditos, desempeño deficiente, mala organización y ausencia de espíritu empresarial, las afecta y las limita en gran medida.

No obstante que se planteaba que la apertura beneficiaría a las actividades productivas del país al ofrecerles las mismas oportunidades de empresas exitosas en otras partes del mundo (posibilidad de acceso a tecnología y a insumos a precios internacionales), se observa que las empresas micro y pequeñas del subsector han tenido cada vez un menor ritmo de crecimiento en relación a las

grandes empresas. Esto nos lleva a pensar que las políticas de apoyo no han tenido el efecto esperado.

Las problemáticas que se enfrentaron en la economía nacional desde la década de los ochenta llevaron, como es sabido, a la pérdida de múltiples fuentes de trabajo. Esto obligó a los despedidos a buscar formas alternativas de empleo. Es muy ilustrativo que los establecimientos que aumentaron en mayor número desde 1988 fueron las microempresas, muchas de ellas de subsistencia, en especial las de menor número de empleados (0-2 y 3-5 personas).

No es suficiente considerar a las empresas más pequeñas en programas gubernamentales. Es necesaria la vinculación real del gobierno, las instituciones públicas –incluyendo a las universidades y centros de investigación-, privadas, grupos empresariales y empresarios.

Los programas realmente deben apoyar, crear el entorno de confianza y retroalimentación en el que se discutan y se propongan formas para apoyar su organización y buen desempeño.

Es decir, se deben considerar aspectos internos y externos a la empresa. En el interno se requiere organizar adecuadamente y planear, considerando los múltiples cambios a los que se enfrentan las organizaciones hoy en día. En el externo se requiere de una asistencia integral que incluya aspectos de capacitación, asesoría, consultoría y apoyo crediticio. Esto último de forma que permita la creación y crecimiento de los negocios y no que se convierta en una carga excesiva por el alto costo del crédito.

Un aspecto importante a considerar es el que la creación de empresas resulte en el crecimiento y desarrollo de las mismas. Más importante que el número de empresas micro y pequeñas aumente en el tiempo, es el que se mantengan y crezcan. De nada sirve que muera una empresa y el micro o pequeño empresario inicie una nueva actividad. Eso no fomenta el mejoramiento, la experiencia y las posibilidades de competir en una actividad.

BIBLIOGRAFÍA

112

- Anzola Rojas Servulo, La pequeña empresa latinoamericana; reto y oportunidades para los emprendedores del futuro, ICESI, Cali Colombia, 1994.
- Enrique Cárdenas, Lecciones recientes sobre el desarrollo de la economía mexicana y retos para el futuro, México transición económica y comercio exterior, BANCOMEX-FCE, México, 1999.
- Dussel Peters Enrique, La economía de la polarización, Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996), Editorial Jus, México, 1997.
- Dussel Peters Enrique, La Subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, Santiago de Chile, Chile, 1999.
- INEGI, Censos Económicos 1989, XIII Censo Industrial, Resultados Definitivos, México 1992.
- INEGI, Censos Económicos 1994, XIV Censo Industrial, Resultados Oportunos, Tabulados Básicos, México 1994.
- INEGI, Censos Económicos 1999, XV Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Tabulados Básicos, México 2001.
- NAFINSA, Estadísticas sobre Micro, Pequeña y Gran Empresa, El Mercado de Valores, México, Octubre 2001.
- Mercado de Valores, El financiamiento de la micro, pequeña y mediana industria, marzo, México, 1997.
- Pomar Silvia y Rivera Martín, Fomento al Desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, Administración y Gestión, noviembre, año 4 No. 7, U.A.M., México, 2001.
- Rodríguez Valencia Joaquín, J. A., Administración de Pequeñas y Medianas empresas, 5ª edición, Thomson, México, 2002.
- Ruiz Durán, Clemente, Economía de la empresa hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo, Ariel Divulgación, México, 1995.
- SECOFI, Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas, *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1999, México, 1999.
- SE, Secretaría de Economía, Programas de apoyo a las micro, pequeña y medianas empresas, reglas de operación, México 2001.
- Sistema de Información de la cumbre de las Américas, "Fomento de la micro, pequeña y mediana empresa" Organización de los Estados Americanos, oficina de seguimiento cumbres No. 18 noviembre, 1999.