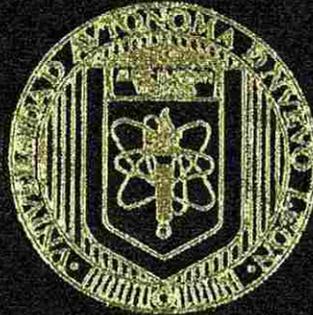


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON  
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA  
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



LA TOMA DE DECISIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
INDUSTRIA EN ESTA EPOCA DE CRISIS

POR

ING. EDUARDO GARZA GUERRERO

TESIS

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE  
LA ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD EN  
RELACIONES INDUSTRIALES

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N. L.  
DICIEMBRE DE 1996

LA TOMA DE DECISIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA

F. G. G.

INDUSTRIA EN ESTA EPOCA DE CRISIS

FM  
Z5853  
.M2  
FIME  
1996  
G373



1020119966



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

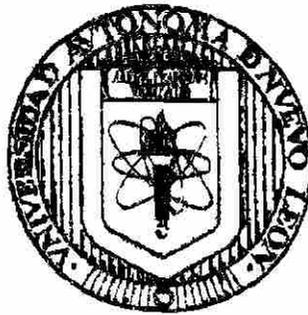


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON**

**FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA**

**DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**



**LA TOMA DE DECISIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
INDUSTRIA EN ESTA EPOCA DE CRISIS**

**POR**

**ING. EDUARDO GARZA GUERRERO**

**DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS  
TESIS**

**EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE  
LA ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD EN  
RELACIONES INDUSTRIALES**

**SAN NICOLAS DE LOS GARZA. N. L.  
DICIEMBRE DE 1996**

TM  
Z5853  
.M2  
FINE  
1996  
5373

0119-28960



# UANL

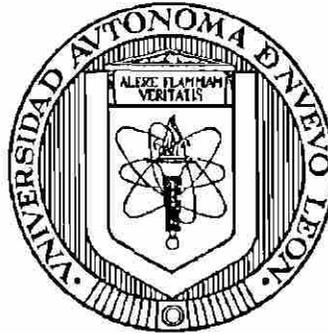
---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN  
FACULTAD DE INGENIERÍA MECÁNICA Y ELÉCTRICA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



LA TOMA DE DECISIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
INDUSTRIA EN ESTA ÉPOCA DE CRISIS

POR

ING. EDUARDO GARZA GUERRERO

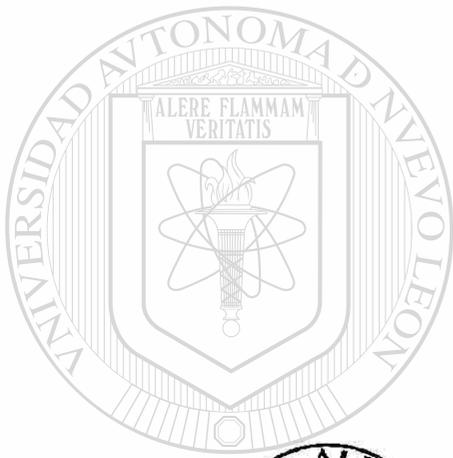
---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

EN OPCIÓN AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA  
ADMINISTRACIÓN CON ESPECIALIDAD EN RELACIONES  
INDUSTRIALES

SAN NICOLÁS DE LOS GARZA, N. L.  
DICIEMBRE DE 1996



# UANL

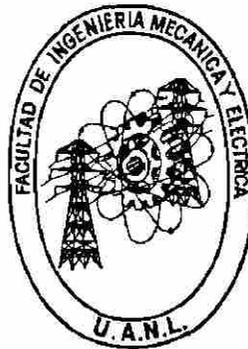
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**FONDO TESIS**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN  
FACULTAD DE INGENIERÍA MECÁNICA Y ELÉCTRICA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



LA TOMA DE DECISIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
INDUSTRIA EN ESTA ÉPOCA DE CRISIS

POR

ING. EDUARDO GARZA GUERRERO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

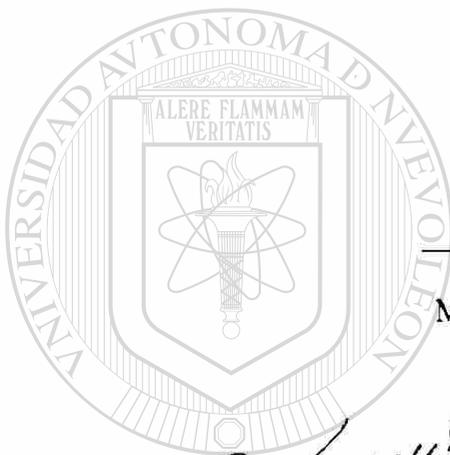
TESIS  
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS  
EN OPCIÓN AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA  
ADMINISTRACIÓN CON ESPECIALIDAD EN RELACIONES  
INDUSTRIALES

SAN NICOLÁS DE LOS GARZA, N. L.  
DICIEMBRE DE 1996

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN  
FACULTAD DE INGENIERÍA MECÁNICA Y ELÉCTRICA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

Los miembros del comité de tesis recomendamos que la tesis " LA TOMA DE DECISIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN ESTA ÉPOCA DE CRISIS" realizada por el ING. EDUARDO GARZA GUERRERO sea aceptada para su defensa como opción al grado de Maestro en Ciencias de la Administración con especialidad en Relaciones Industriales.

El Comité de Tesis



Asesor  
M.A. Matias Botello Treviño

Coasesor  
M.D.O. Jesús Meléndez Oliva

Coasesor  
M.C. Cástulo E. Vela Villarreal

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Vo.Bo.  
M.C. Roberto Villarreal Garza  
División de Estudios de Postgrado

San Nicolás de los Garza, N.L. a 9 de Diciembre de 1996

# DEDICATORIA

ESTE TRABAJO ESTA DEDICADO

A DIOS QUIEN HA SIDO MI LUZ DURANTE TODA MI VIDA

A MIS PADRES RODLFO Y MARIA CONCEPCION POR LE APOYO INCONDICIONAL QUE ME BRINDARON EN LA SUPERACION DE MI CARRERA

---

A MI ESPOSA CARMEN GUADALUPE A MIS HIJAS CARMEN CAROLINA , ERIKA MATIANA Y MARIA FERNANDA POR SU APOYO Y ESTIMULO QUE ME BRINDARON DURANTE ESTA ETAPA DE MI CARRERA

# AGRADECIMENTOS

A MI ASESOR : M. A. MATIAS BOTELLO TREVIÑO

A MIS COASESORES : M. C. CASTULO E. VELA VILLARREAL  
M. D. O. JESUS MELENDEZ OLIVAS

Y AL ING. JOSE ANTONIO GONZALEZ TREVIÑO POR SU GRAN  
APOYO Y AYDUDA QUE ME DIO DURANTE EL ESTUDIO DE ESTA  
MAESTRIA .

---

MUCHAS GRACIAS A TODOS ELLOS

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# PRÓLOGO

En un Estado tan importante como lo es Nuevo León, en el sentido que es un Estado industrial, que una gran población está concentrada en el área metropolitana, que la fuente de ingresos está basada en el ejercicio de sus acciones que realizan en el sector productivo y que cuando se presenta una crisis, como ha sucedido en estos últimos años (1994 - 1995), han traído como consecuencia el desempleo en una forma muy lamentable y el cierre de pequeñas y medianas empresas que no pueden soportar la desestabilización económica.

Por consiguiente es importante que el Gobierno Federal y Estatal emprendan acciones para poder ayudar a la pequeña y mediana empresa a que se supere en estos tiempos difíciles, dada la importancia que representan, por que al estar activas benefician a un sector importante de la población al generar fuentes de empleo y como consecuencia el sostén de familias de la clase media y baja.

El presente trabajo nos da una idea de las acciones que tuvo que enfrentar la pequeña y mediana empresa para poder en algunos casos no claudicar. Así como las acciones que emprendió el Gobierno Federal, para ayudar a estas empresas a salir adelante.

Esta tesis está formada por 13 capítulos en donde se mencionan causas de mortandad de la micro y pequeña empresa; los censos económicos antes y después de la crisis de 1994, algunas recomendaciones y compromisos contraídos con estas empresas, por el C. Presidente de la República Lic. Ernesto Zedillo Ponce de León.

Esperamos que este trabajo pueda servir al estudiante, al empresario, a la persona que este emprendiendo alguna acción del sector productivo y que esté consciente que el esfuerzo o el aportar algo a nuestra sociedad ayuda en el engrandecimiento de nuestro Estado y nuestro país que es México.

# CONTENIDO

<b>Síntesis</b>	i
<b>1. Marco Teórico</b>	1
<b>2. Censos Económicos antes y después de la Crisis de 1994</b>	3
2.1. Manufactura	3
2.1.1. Distribución Territorial del Personal Ocupado en las manufacturas	6
2.2. Comercio	10
2.2.1. Distribución Territorial del Personal Ocupado en el Comercio	13
2.3. Servicios	17
2.3.1. Distribución Territorial del Personal Ocupado en las Empresas de Servicio	19
<b>3. Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa</b>	25
3.1. Palabras del Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León	26
3.1.1. Conclusiones	29
3.2. Intervención de Herminio Blanco Mendoza, Secretario de Comercio y Fomento Industrial	30
3.2.1. Modernización del Marco Regulatorio	32
3.2.2. Promoción de las Exportaciones e Integración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	33
3.2.3. Promoción de Exportaciones	33
3.2.4. Medidas para Fomentar los Esquemas de Asociación	34
3.2.5. Conclusiones	36
3.3. Palabras de Víctor Manuel Díaz Romero, Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales	37
<b>4. Evolución del ajuste al presupuesto autorizado del gasto programable para 1995</b>	40
4.1. Gasto Público ¿Qué Implica la Reducción del Gasto Público?	42

<b>5. La Banca de desarrollo en el financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa</b>	<b>43</b>
5.1. Medidas de Política Industrial	45
5.2. Estrategias y Objetivos para la Pequeña y Mediana Empresa	47
5.3. Conclusiones	49
<b>6. Informe sobre la situación económica, en el Primer Trimestre de 1995</b>	<b>50</b>
6.1. Producción y Empleo	52
6.2. Precios y Salarios	55
6.3. Sector Financiero	57
6.4. Sector Externo	60
<b>7. Acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca</b>	<b>62</b>
7.1. Beneficios	63
7.2. Deudores al Corriente en sus Pagos	64
7.3. Participación de Acreditados con Adeudos Vencidos	64
7.4. Créditos a Empresas, al Consumo y Personales	65
7.5. Tregua Judicial	65
7.6. Reducción de Tasas de Interés	65
<b>8. Encuesta de percepción empresarial en la dirección regional oriente de NAFIN</b>	<b>67</b>
8.1. Objetivo	68
8.2. Metodología	68
8.3. Resultados	69
8.4. Comportamiento de las Variables de las Empresas	71
<b>9. Indicadores del Sector Manufacturero (cifras al mes de junio de 1995)</b>	<b>75</b>
<b>10. Encuesta nacional de empleo urbano (39 áreas urbanas) cifras al mes de julio de 1995</b>	<b>77</b>
<b>11. Comentarios realizados por los directores de CAINTRA, CANACO y el ITESM</b>	<b>80</b>
<b>12. Casos reales en la Pequeña y Mediana Industria Regiomontana</b>	<b>83</b>

<b>13. Conclusiones y Recomendaciones (Causas de Mortandad de la Micro y Pequeña Industria)</b>	<b>90</b>
13.1. Fallas de Dirección y Administración	93
13.1.1. Ausencia de un Sistema de Administración Formal	93
13.1.2. Crecimiento por Encima del Ritmo Sostenido	94
13.1.3. Mercadotecnia	95
13.1.4. Inversiones no Productivas	95
13.1.5. Falta de Mentalidad Empresarial	96
13.2. Problemas Debidos a la Escala	96
13.2.1. Falta de Especialización	96
13.2.2. Abastecimiento Costoso	97
13.2.3. Mercadotecnia deficiente	97
13.3. Problemas del Entorno: Mercado	98
13.3.1. Cambios de las Cadenas Productivas Tradicionales	98
13.3.2. Requerimientos Crecientes del Mercado	99
13.3.3. Plazos de Cobranza	99
13.4. Problemas del Entorno: Financiamiento	100
13.4.1. Escasez del Crédito	100
13.4.2. Tasas Elevadas en el Crédito	100
13.4.3. Incumplimiento de Requisitos para Tener Acceso al Crédito	101
13.5. Otras Causas de Mortandad	102
13.5.1. Temor al Fisco e Ignorancia de la Política Fiscal	102
13.5.2. Falta de Organización y Liderazgo	102
13.6. Recomendaciones	103
13.7. Encuesta de Campo	105
<b>Bibliografía</b>	<b>112</b>
<b>Lista de Gráficas</b>	<b>113</b>
<b>Lista de Tablas</b>	<b>115</b>
<b>Glosario</b>	<b>116</b>

# SÍNTESIS

Esta tesis fue desarrollada por el Ing. Eduardo Garza Guerrero y el Ing. José Luis Arredondo Díaz, está formada por 13 capítulos, en la cuál el primer capítulo contiene el marco teórico, en el que se da una pequeña introducción sobre los factores que causaron la devaluación de la moneda mexicana en el año de 1995.

En el segundo capítulo se verán los resultados de los Censos Económicos antes y después de la crisis de 1994 y su distribución territorial del personal ocupado en el sector Manufactura, Comercio y Servicios.

En el tercer capítulo se hablará de la formación y funcionamiento del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

En el capítulo 4 se mencionará la forma en que ha evolucionado el ajuste al presupuesto autorizado del gasto programable para 1995 y las medidas que tomó el sector público para aplicar el ajuste al gasto programable.

En el quinto capítulo se verá como influyó la Banca de Desarrollo en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa, las medidas de política industrial, estrategias y objetivos para la pequeña y mediana empresa.

En el capítulo 6 se dará un informe sobre la situación económica, en el primer trimestre de 1995 en la producción y empleo, precios y salarios, sector financiero, sector externo.

Además se encuentra el capítulo 7 que hablará sobre el acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca, sus beneficios y la reducción de Tasas de interés, entre otras cosas.

En el octavo capítulo se mencionará la encuesta realizada en la dirección regional oriente de Nacional Financiera para obtener información sobre la percepción del empresario en diferentes temas, como la evolución y el estado actual de su empresa, su opinión con respecto a las acciones tomadas por el gobierno y la actitud tomada por el empresario para hacer frente a la crisis.

En los capítulos 9, 10, 11 se presentarán algunos indicadores del sector manufacturero hasta el mes de Junio de 1995; una encuesta nacional de empleo urbano realizada por el INEGI a 39 áreas urbanas con cifras al mes de Julio de 1995 y; algunos comentarios vertidos por los Directores de CAINTRA, CANACO y el ITESM.

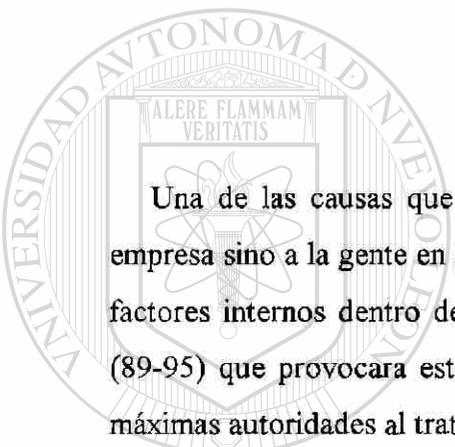
Después en el capítulo 12 se mencionarán algunos casos reales de como afectó la crisis a pequeñas y medianas empresas regiomontanas y que medidas tomaron estas para afrontarla.

Y por último en el capítulo 13 se darán algunas conclusiones sobre cual fue la causa de mortandad de la micro y pequeña industria y algunas recomendaciones para mejorar en este sector.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# CAPÍTULO 1

## MARCO TEÓRICO



Una de las causas que han afectado hasta ahora no solo a la pequeña y mediana empresa sino a la gente en general, es la devaluación de la moneda mexicana. Uno de los factores internos dentro de la política del Lic. Carlos Salinas, Presidente de México (89-95) que provocara esta última devaluación fue el enorme abinco, por parte de las máximas autoridades al tratar de reducir o controlar la tasa inflacionaria a un 5%.

---

Así pues, lo que pretendía nuestro Presidente era tener los crecimientos de un país en desarrollo, pero con tasas de inflación de un país de primer mundo. Otro punto que es sumamente importante, es el hecho que la devaluación se debió haber dado en 1993, según los enterados de las ciencias económicas. En Diciembre 16 (aproximadamente) nuestras reservas presentaron una caída, en un día, de 3 millones de dólares, propiciando, así un panorama similar al de 1982 y peor aún. Fue entonces cuando el 21 de Diciembre al decidir el Lic. Serra Puche, Secretario de Hacienda, retirarnos del mercado de cambios, se dio la devaluación en todo su esplendor.

Si en anteriores sexenios existía una inflación de dos dígitos, eso quiere decir que estábamos acostumbrados a ella, pero no, se aferró a una inflación de primer mundo de un dígito, como si lo fuéramos... y no, triste realidad, no lo somos. Se debió devaluar el

peso de 1993 y no se hizo; por ende de lo que se esperaba, la economía no soporto y se desplomo. Pero esto no es la culpa solo del gobierno, sino de la misma gente; de la cultura que llevamos a costas.

Y una de las principales consecuencias que se supone traerá todo esto :

- No subirán los sueldos.
- Aumentara la tasa inflacionaria.
- Cierre de micro y medianas empresas.
- Crece la deuda.
- Baja de producción.
- Baja la inversión.
- Desempleo.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## 2

## CENSOS ECONÓMICOS ANTES Y DESPUÉS DE LA CRISIS DE 1994



### 2.1 Manufactura

# UANL

Para analizar los resultados de los Censos Económicos 1994, con base en el número de personas ocupadas por unidad económica en las manufacturas, se definen los siguientes estratos:

- La Microempresa (0 a 15 personas).
- La pequeña (16 a 100 personas).
- La mediana (101 a 250 personas).

En 1994 el número de las Microempresas de la industria Manufacturera, comparado con 1988, adquiere notable importancia:

Duplica su número absoluto; incrementa la participación relativa de un 87% a un 92%, de un evento a otro; su personal ocupado va de un 14% al 21%, y los ingresos del 4% al 9%.

Dentro de la Microempresa, las unidades económicas con hasta 2 personas ocupadas registran los mayores indicadores de crecimiento (véase tabla 2.1).

Las empresas pequeñas aunque reducen su participación del 10% al 6% en el número de establecimientos y conservan su importancia en el personal ocupado (20%), aumentan ligeramente su captación de los ingresos, pasando de un 13% a un 14%, de 1988 a 1994.

Las empresas medianas reducen su importancia en el personal ocupado al pasar del 16% al 15% de 1988 a 1994, pero mantienen sin alteración su participación en los ingresos (14%).

La reducción de la importancia relativa dentro del sector de las grandes empresas es notable.

Si en 1988 captaban un 69% de los ingresos, en 1994 registran el 63%, el sector de las grandes empresas reducen su participación de un 50% en 1988, a un 44% en 1994.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO	UNID. ECONÓMICAS		PERSONAL OCUPADO		INGRESOS	
	1988	1994	1988	1994	1988	1994
<b>TOTAL</b>	<b>138,835</b>	<b>266,033</b>	<b>2,595,386</b>	<b>3,174,455</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
0 A 2	69,928	157,947	99,398	200,005	1	4
3 A 5	36,318	60,461	130,306	218,622	1	2
6 A 10	10,230	18,790	77,046	140,369	1	2
11 A 15	4,536	7,016	58,179	89,463	1	1
0 A 15	121,012	244,214	364,929	648,459	4	9
16 A 20	2,940	3,903	52,588	69,535	1	1
21 A 50	7,049	8,453	227,367	270,199	5	6
51 A 100	3,303	4,083	235,089	291,590	7	7
16 A 100	13,292	16,439	515,044	631,324	13	14
101 A 250	2,620	3,120	413,870	487,801	14	14
251 Y MÁS	1,911	2,260	1,301,543	1,406,871	69	63

Fuente: Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.1** Unidades económicas, personal ocupado e Ingresos por Estratos 1988-1994  
del Sector Manufactura.

### 2.1.1 Distribución Territorial del Personal Ocupado en las Manufacturas

En esta sección se examina, de acuerdo con los resultados de los Censos Económicos 1994, cual es la distribución territorial del personal ocupado en las Manufacturas, así como los cambios registrados con respecto a los Censos de 1988.

Con este fin, se ha tomado en cuenta las tres grandes regiones del país considerada.

- **Centro:** Distrito Federal y Estado de México.
- **Frontera Norte:** Nuevo León, Chihuahua, Tamaulipas, Baja California, Coahuila y Sonora.
- **Centro Occidente:** Jalisco, Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes.

Estas tres regiones concentraban el 75.21% del personal ocupado en las manufacturas, mientras en 1994 registraban el 73.90%.

El ligero descenso parece determinado por la región Centro, que pierde casi 5 puntos mientras las otras dos regiones ganan terreno.

En la tabla 2.2 se observa la participación de la región Centro que de registrar el 33.55% del personal ocupado en las manufacturas en 1988, pasa al 28.61% en 1994.

Aquí, el Distrito Federal es la entidad que observa un descenso mas marcado, pues participa con el 15.51% en 1994, cuando lo hacía con el 19.03% cinco años antes.

Véase la tabla 2.2 donde se muestra la participación de la región Centro en el personal en el sector de manufactura.

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	2,595,386	100	3,174,455	100
DISTRITO FEDERAL	493,959	19.03	492,349	15.51
EDO. DE MÉXICO	376,704	14.52	415,954	13.10
SUBTOTAL	870,663	33.55	908,303	28.61
RESTO	1,724,723	66.45	2,266,152	71.39

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994.

**Tabla 2.2** Participación de la región Centro en el personal ocupado del Sector  
Manufacturas 1988-1994

La Frontera Norte registra los indicadores de mayor crecimiento en el sexenio. En la tabla 2.3, se observa que esta región paso del 27.49% al 30.05% del personal ocupado, de 1988 a 1994, logrando un incremento del 34%.

De la Frontera Norte, Baja California aparece con el mayor dinamismo pasando del 2.97% al 4.34%, de 1988 a 1994, de su participación en el personal ocupado en las manufacturas, obteniendo un incremento del 78%. Le sigue Tamaulipas; que participa en 1994 con el 4.48%, mientras que en 1988 lo hacia con el 3.74%. A excepción de Coahuila, que reduce su participación de 4.13% a 3.89%, todas las entidades federativas de esta región aumenta su participación en el personal ocupado de las manufacturas en el sexenio 1988-1994.

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	2,595,386	100	3,174,455	100
NUEVO LEÓN	201,776	7.77	248,892	7.84
CHIHUAHUA	166,679	6.42	218,892	6.89
TAMAULIPAS	97,056	3.74	142,341	4.48
BAJA CALIFORNIA	77,150	2.97	137,586	4.34
COAHUILA	171,000	4.13	207,000	3.89
SONORA	63,846	2.46	101,900	3.21
SUBTOTAL	777,507	27.49	1,056,611	30.65

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994.

**Tabla 2.3** Participación de la región Frontera Norte en el personal ocupado del Sector Manufacturas 1988-1994

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En la tabla 2.4, la región Centro Occidente aparece mostrando un aumento en su importancia relativa en el personal ocupado en las manufacturas, pasando de un 14.17% a un 15.24% de 1988 a 1994 y obteniendo un incremento quinquenal del 32%. Aguascalientes destaca con el 1.49% del personal ocupado del sector en 1994, mientras que en 1988 participaba con el 1.30%, logrando un 40% de incremento en ese quinquenio, el mayor de las cuatro entidades de esta región. En esta importancia le sigue Guanajuato, que pasa del 4.43% al 4.89% entre 1988 y 1994, obteniendo de su participación, en el personal de las manufacturas, un incremento del 35% entre los años

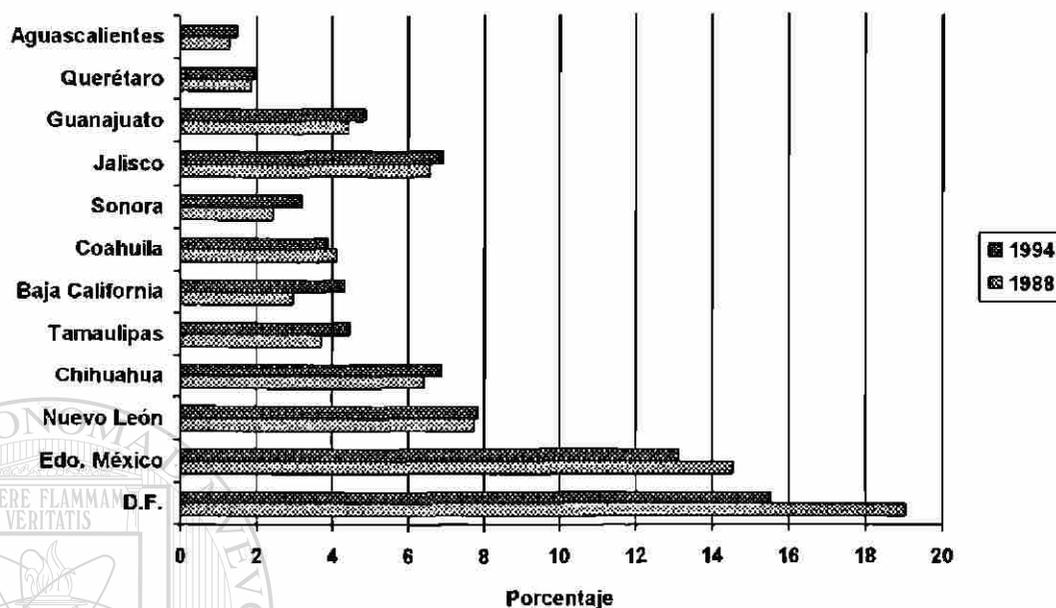
en estudio. Jalisco y Querétaro también aumentan su importancia relativa entre 1988 y 1994. El primero pasa 6.59% al 6.92% y el segundo va del 1.85% al 1.94% del personal ocupado en las manufacturas, respectivamente.

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	2,595,386	100	3,174,455	100
JALISCO	170,919	6.59	219,568	6.92
GUANAJUATO	114,885	4.43	155,291	4.89
QUERÉTARO	47,963	1.85	61,549	1.94
AGUASCALIENTES	33,665	1.30	47,231	1.49
SUBTOTAL	367,432	14.17	483,639	15.24

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.4** Participación de la región Centro Occidente en el personal ocupado del Sector Manufactura 1988-1994

Finalmente las 20 entidades no consideradas en estas tres regiones aumentan ligeramente su participación en el personal ocupado en las manufacturas pasando del 24.79% al 25.50% de 1988 a 1994.



**Gráfica 2.1** Porcentaje de participación en el personal ocupado del Sector Manufacturas de regiones y entidades federativas seleccionadas 1988-1994

## 2.2 Comercio

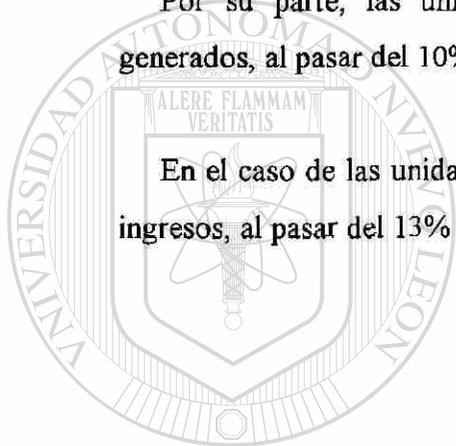
De 1988 a 1994 el comercio registra un considerable aumento de micro unidades, pasando de 740,254 a 1,191,093. Con esto, la participación dentro del total de unidades económicas del sector aumento, del 98% al 99%. Este tipo de unidades comerciales captaban en 1988 el 40% de los ingresos al 45% en 1994 (véase la tabla 2.5).

De las micro unidades económicas dedicadas al comercio, destacan por su dinámica las del estrato de 0 a 2 personas ocupadas, que pasan de ser el 81% al 83.5%, de un censo a otro; de un 39% a un 41% en el personal ocupado y de 12.5% al 16% de los ingresos comerciales.

Contrariamente a lo anterior, las unidades pequeñas decrecen en su importancia relativa, no solo al respecto de los ingresos, que pasan del 37% en 1988, el 34% en 1994, sino además en el porcentaje de personal ocupado y de unidades.

Por su parte, las unidades medianas aumentan su importancia en los ingresos generados, al pasar del 10% al 12% entre los dos censos.

En el caso de las unidades grandes se registra una menor participación en el total de ingresos, al pasar del 13% en 1988 al 9% en 1994.



# UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO	UNID. ECONÓMICAS		PERSONAL OCUPADO		INGRESOS	
	1988	1994	1988	1994	1988	1994
					%	%
<b>TOTAL</b>	<b>758,848</b>	<b>1,208,779</b>	<b>2,099,959</b>	<b>2,969,7862</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
0 A 2	609,946	1,001,910	809,921	1,212,513	12	15
3 A 5	98,837	145,613	337,061	511,196	10	10
6 A 10	23,075	33,171	168,347	246,289	10	11
11 A 15	8,396	10,345	104,295	131,647	8	8
0 A 15	740,254	1,191,039	1,419,624	2,101,645	40	45
16 A 20	4,347	5,196	75,178	92,416	6	6
21 A 50	6,988	8,521	209,168	260,457	18	17
51 A 100	13,313	15,992	133,237	157,967	13	11
16 A 100	13,313	15,992	417,583	510,840	37	34
101 A 250	972	1,404	141,344	216,179	10	12
251 Y MÁS	309	344	121,408	141,121	13	9

Fuente: Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.5** Unidades económicas, Personal Ocupado e Ingresos por Estratos 1988-1994

del Sector Comercio.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

### 2.2.1 Distribución Territorial del Personal Ocupado en el Comercio

En esta sección se examina, de acuerdo con los resultados de los censos económicos de 1994, cual es la distribución territorial del personal ocupado en el comercio, así como los cambios registradas con respecto a los censos de 1988.

Con tal propósito, se han tomado en cuenta las tres grandes regiones del país consideradas anteriormente:

- **Centro:** Distrito Federal y Estado de México.
- **Frontera Norte:** Nuevo León, Chihuahua, Tamaulipas, Baja California, Coahuila y Sonora.
- **Centro Occidente:** Jalisco, Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes.

En estas tres regiones están concentradas más del 60% del personal ocupado en el comercio, tanto en 1988 como en 1994.

Sin embargo, las dos primeras descienden en su importancia relativa en el quinquenio observado, mientras que la tercera registra una ventaja en 1988 y 1994.

#### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La primera región, integrada por el Distrito Federal y el Estado de México, presenta una disminución en su participación en el personal ocupado a pasar de 28.87% en 1988 a 27.88% en 1994. Pero esta reducción esta determinada por la caída del Distrito Federal, que registra 17.93% en 1994 cuando lo hacía con el 20.08% en 1988. (véase la tabla 2.6).

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	2,099,959	100	2,969,786	100
DISTRITO FEDERAL	421,644	20.08	532,474	17.93
EDO. DE MÉXICO	184,584	8.79	295,510	9.95
SUBTOTAL	606,228	28.87	827,984	27.88
RESTO	1,493,731	71.13	2,141,802	72.12

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.6** Participación de la región Centro en el personal ocupado del Sector Comercio  
1988-1994

La Frontera norte presenta un decremento en el porcentaje del personal ocupado en el comercio. Esto sucede tanto a nivel de la región como para cada una de las entidades que la integran. Así, Nuevo León varía del 5.36% al 5.26% de un censo a otro; tanto en Chihuahua disminuye del 3.5% al 3.20%; Tamaulipas decrece del 3.43% al 3.08%; Coahuila se reduce del 2.95% al 2.71%; Baja California pasa del 2.77% al 2.70%, y Sonora lo hace del 3.04% al 2.60%.

Para el total de la región el decremento es de 1.35 puntos, al pasar del 20.90% en 1988 al 19.55% en 1994. (véase la tabla 2.7).

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	2,199,959	100	2,969,786	100
NUEVO LEÓN	112,534	5.36	156,070	5.26
CHIHUAHUA	70,313	3.35	95,030	3.20
TAMAULIPAS	72,120	3.43	91,471	3.08
BAJA CALIFORNIA	58,201	2.77	77,183	2.70
COAHUILA	121,000	2.95	150,000	2.71
SONORA	66,878	3.04	77,214	2.60
SUBTOTAL	501,046	20.90	646,968	19.55

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.7** Participación de la región Frontera Norte en el personal ocupado del Sector Comercio 1988-1994

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

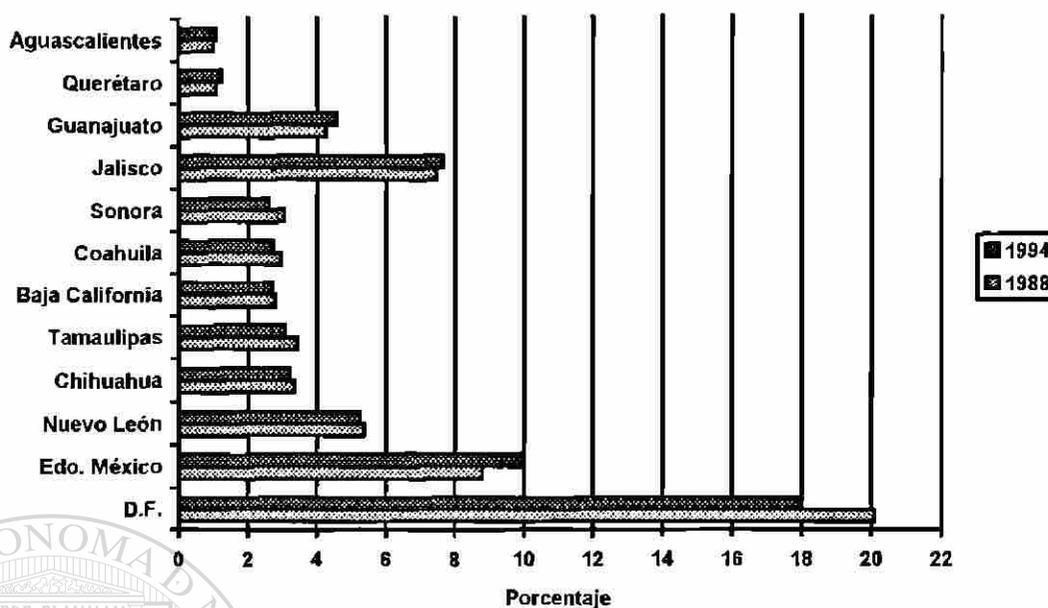
En la región Centro Occidente se observa un ligero incremento en la participación del personal ocupado, en la que contribuyen las cuatro entidades que la conforman. De esta manera, Aguascalientes aumenta del 1.01% al 1.08%; Guanajuato pasa del 4.26% al 4.57%; Jalisco se incrementa del 7.46% al 7.66%, y Querétaro lo hace del 1.09% al 1.23%. En conjunto, la región presenta un incremento de 0.72 puntos, al pasar del 13.82% al 14.54%, de un evento a otro. (véase la tabla 2.8).

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	2,595,386	100	3,174,455	100
JALISCO	170,919	7.46	219,568	7.66
GUANAJUATO	114,885	4.26	155,291	4.57
QUERÉTARO	47,963	1.09	61,549	1.23
AGUASCALIENTES	33,665	1.01	47,231	1.08
SUBTOTAL	367,432	13.82	483,639	14.54

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.8** Participación de la región Centro Occidente en el personal ocupado del Sector Comercio 1988-1994

Finalmente las 20 entidades no consideradas en estas tres regiones aumentan ligeramente su participación en el personal ocupado en el Sector Comercio pasando del 36.41% al 38.03% de 1988 a 1994.



**Gráfica 2.2** Porcentaje de participación en el personal ocupado del Sector Comercio de regiones y entidades federativas seleccionadas 1988-1994

### 2.3 Servicios

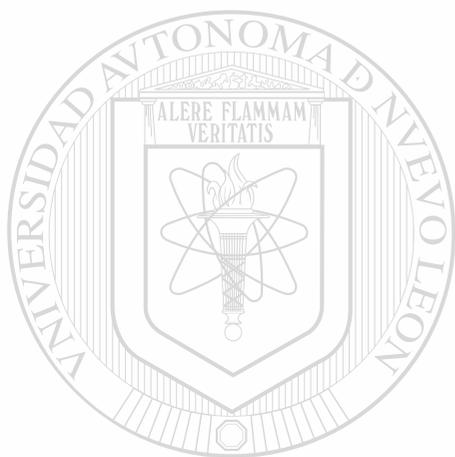
El número de unidades económicas de 0 a 15 personas ocupadas casi se duplica de 1988 a 1994, al pasar de 398,382 en el primer año a 687,450 en el segundo.

Este crecimiento se refleja en un incremento del 1% en su participación en el sector, el cual pasa del 97% al 98%. Por otra parte, las unidades económicas de este estrato registran decrementos en su participación en personal ocupado, del 56% al 55%, y en ingresos del 42% al 40%.

Al interior de las microunidades destacan las que operaron en el estrato de 0 a 2 personas ocupadas; en este caso se observa un incremento en su importancia relativa de 1988 a 1994, no solo en el número de establecimientos, que de un 68% para al 73% del total, sino en los ingresos, pues de captar el 14% pasa a un 18%.

Para las unidades medianas se registra una reducción en su captación de los ingresos, de un 12% a un 11% entre los dos censos, mientras que las unidades económicas pequeñas la amplían del 28% al 29%.

El mayor incremento en la captación de ingresos se registra en las unidades grandes, pues de un 18% en 1988 pasan a un 20% en 1994.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO	UNID. ECONÓMICAS		PERSONAL OCUPADO		INGRESOS	
	1988	1994	1988	1994	1988	1994
					%	%
<b>TOTAL</b>	<b>411,938</b>	<b>707,026</b>	<b>1,676,105</b>	<b>2,652,893</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
0 A 2	281,417	126,626	383,156	613,868	14	18
3 A 5	36,318	60,461	130,306	218,622	13	9
6 A 10	22,611	10,948	164,596	266,791	9	8
11 A 15	7,684	10,948	95,845	139,501	5	5
0 A 15	389,382	687,450	945,662	1,473,893	42	40
16 A 20	3,794	5,333	66,210	94,847	4	4
21 A 50	6,436	8,966	195,158	279,706	14	13
51 A 100	1,953	3,154	134,127	217,040	10	12
16 A 100	12,188	17,423	395,495	591,593	28	29
101 A 250	1,001	1,563	148,102	235,371	12	11
251 Y MÁS	367	590	186,846	352,036	18	20

Fuente: Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.9** Unidades económicas, personal ocupado e ingresos por estratos 1988-1994

del Sector Servicios.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

### 2.3.1 Distribución Territorial del Personal Ocupado en las Empresas de Servicios

En esta sección se examina, de acuerdo con los resultados de los censos económicos de 1994, cuál es la distribución territorial del personal ocupado en las manufacturas, así como los cambios registrados con respecto a los censos de 1988.

Con este fin, se ha tomado en cuenta las tres grandes regiones del país consideradas anteriormente:

- **Centro:** Distrito Federal y Estado de México.
- **Frontera Norte:** Nuevo León, Chihuahua, Tamaulipas, Baja California, Coahuila y Sonora.
- **Centro Occidente:** Jalisco, Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes.

Estas tres regiones concentran alrededor del 66% del personal ocupado en los servicios, tanto en 1988 como en 1994.

A diferencia de los casos de manufacturas y del comercio en las cuales la región Centro observa un descenso respecto a su importancia en el quinquenio en el total del personal ocupado, en los servicios aparece un ligero incremento, pues de concentrar al 32.13% en 1988, alcanza una ventaja con el 32.36% en 1994.

Esta ventaja regional la determina el incremento alcanzado por el Estado de México, que participaba con 6.48% en 1988 y en 1994 lo hizo con 7.57%. (véase la tabla 2.10).

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	1,676,105	100	2,652,893	100
DISTRITO FEDERAL	430,017	25.65	657,617	24.79
EDO. DE MÉXICO	108,548	6.48	200,946	7.57
SUBTOTAL	538,565	32.13	858,563	32.36
RESTO	117,540	67.87	1,794,330	67.64

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.10** Participación de la región Centro en el personal ocupado del Sector  
Servicios 1988-1994

Las entidades que integran la Frontera Norte observan comportamientos diferenciados.

Por una parte, los estados de Nuevo León y Coahuila presentan ligeros incrementos en su participación en el personal ocupado; en el primer caso el aumento es de 19 centésimas de punto y en el segundo de 12.

Por otra parte, los estados de Chihuahua, Tamaulipas, Baja California y Sonora reducen su participación en personal ocupado: Chihuahua baja del 3.77% al 3.26%; Tamaulipas del 3.65% al 3.27%; Baja California disminuye del 3.18% al 3.08%, y Sonora varía del 2.53% al 2.36%.

Como resultado global de estos comportamientos estatales, la Frontera Norte reduce su participación en el personal ocupado en 85 centésimas de punto. (véase la tabla 2.11).

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	1,676,105	100	2,652,893	100
NUEVO LEÓN	90,619	5.41	148,445	5.59
CHIHUAHUA	63,181	3.77	86,407	3.26
TAMAULIPAS	61,281	3.65	86,754	3.25
BAJA CALIFORNIA	53,313	3.18	81,769	3.08
COAHUILA	90,000	5.37	130,000	4.9
SONORA	42,405	2.54	62,608	2.36
SUBTOTAL	400,799	23.92	595,983	22.44

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.11** Participación de la región Frontera Norte en el personal ocupado del Sector Servicios 1988-1994

El tercer grupo de entidades (Centro Occidente) aumenta su personal ocupado total, de poco más de 209 mil en 1988 a casi 341 mil en 1994, lo que se refleja en un incremento de 38 centésimas en su participación en este rubro.

Individualmente, el estado de Jalisco disminuye su participación del 7.06% al 6.87%.

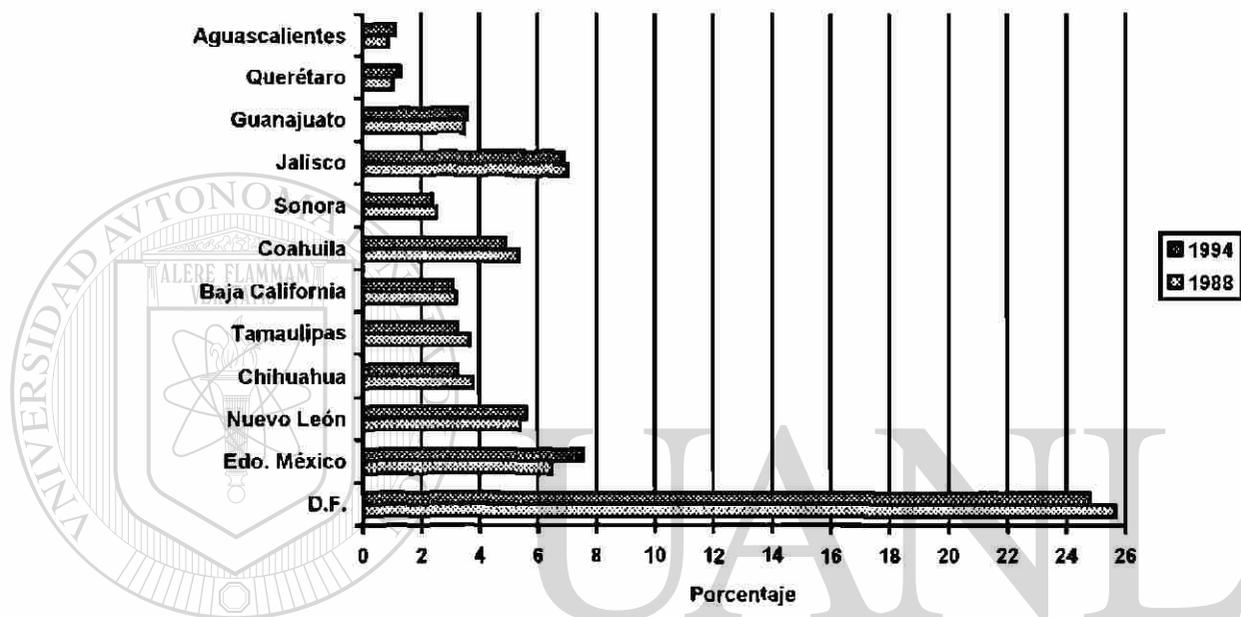
Por su parte, Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro aumentaron su participación en el personal ocupado; Aguascalientes en 22 centésimas, Guanajuato en 10 y Querétaro en 25.

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO			
	1988		1994	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
NACIONAL	1,676,105	100	2,652,893	100
JALISCO	118,410	7.06	182,124	6.87
GUANAJUATO	58,427	3.49	95,326	3.59
QUERÉTARO	17,466	1.04	34,098	1.29
AGUASCALIENTES	14,742	0.88	29,318	1.10
SUBTOTAL	209,045	12.47	340,866	12.85

Fuente : Censos Económicos 1988, Resultados definitivos, Censos 1994

**Tabla 2.12** Participación de la región Centro Occidente en el personal ocupado del Sector Servicios 1988-1994

Las 20 entidades restantes registraron el 31.48% del personal ocupado en 1988 en los servicios y alcanzaron una ligera ventaja en 1994, al captar en conjunto el 32.35%.

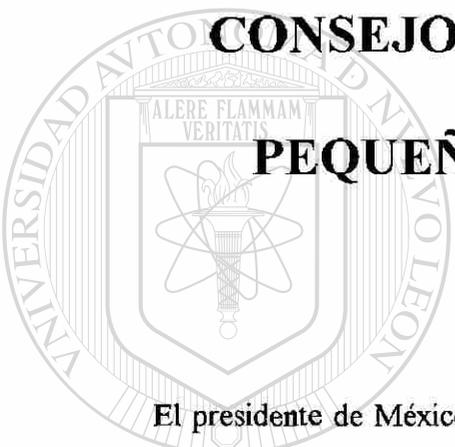


**Gráfica 2.3** Porcentaje de participación en el personal ocupado del Sector Servicios, de regiones y entidades federativas seleccionadas 1988-1994.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## CAPÍTULO 3

### CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



El presidente de México, Lic. Ernesto Zedillo instaló formalmente, el 9 de Mayo de 1995, el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que será el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción de este tipo de empresas.

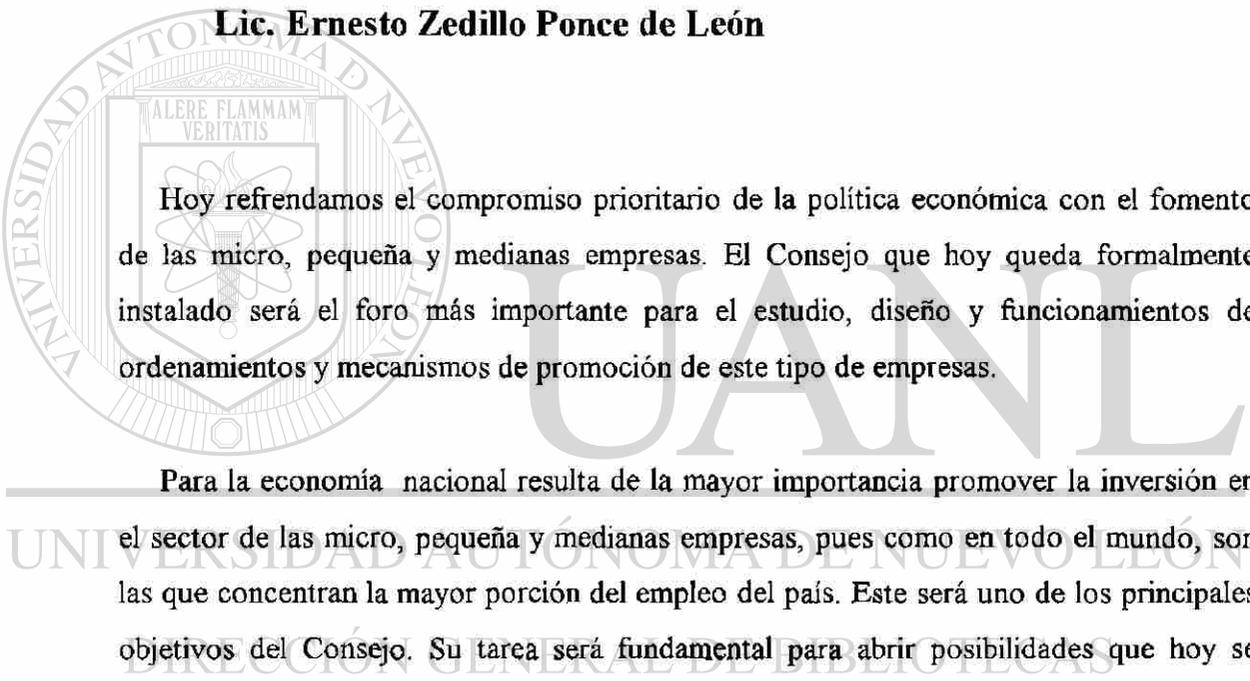
#### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Entre representantes empresariales, el Primer Mandatario dijo que la acción regulatoria del Estado no debe obstruir o entorpecer la actividad productiva de los particulares, sino promoverla en toda la sociedad. Y explicó que la normatividad dejará de ser controlada y se convertirá en promotora de la actividad de los particulares.

Señalo que el propósito del Consejo será promover la agilización de trámites, el financiamiento suficiente y en condiciones adecuadas, la incorporación de la tecnología para hacer estas empresas más competitivas y la adaptación de mecanismos expeditos para la comercialización.

Para que participen en el diseño del formato único que servirá de apertura y funcionamiento a esa empresa, instruyó a los titulares de las secretarías del Trabajo, Salud, Medio Ambiente, Contraloría y Comercio, así como al director del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

### **3.1 Palabras del Presidente de México, Lic. Ernesto Zedillo Ponce de León**



Hoy refrendamos el compromiso prioritario de la política económica con el fomento de las micro, pequeña y medianas empresas. El Consejo que hoy queda formalmente instalado será el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamientos de ordenamientos y mecanismos de promoción de este tipo de empresas.

---

Para la economía nacional resulta de la mayor importancia promover la inversión en el sector de las micro, pequeña y medianas empresas, pues como en todo el mundo, son las que concentran la mayor porción del empleo del país. Este será uno de los principales objetivos del Consejo. Su tarea será fundamental para abrir posibilidades que hoy se encuentran cerradas a una gran cantidad de pequeños empresarios, a pesar de que cuentan con buenos proyectos. Se ven frenados por una carga enorme y costosa de trámites, no tienen acceso a financiamientos en condiciones adecuadas, carecen también de tecnologías apropiadas para competir eficazmente en los mercados internos y externos; otra dificultad central es la falta de mecanismos ágiles para la comercialización.

Una tarea importante del Consejo será generar propuestas para que las empresas resuelvan los problemas mencionados, influirá, sin duda, en otros aspectos cruciales, como son: los de la capacitación, medio ambiente y tratamiento fiscal.

El primero de los muchos pasos que daremos consistirá en resolver la pesada carga de trámites que deben cumplir las empresas micro, pequeñas y medianas tanto en su instalación como en su operación cotidiana, conforme una larga serie de normas vigentes.

La actividad regulatoria del Estado no debe obstruir o entorpecer la actividad productiva de los particulares, sino promoverla en toda la sociedad.

De acuerdo al consejo que hoy inicia sus funciones vamos a hacer que la normatividad dejará de ser controlada y se convertirá en promotora de la actividad de los particulares.

La regulación se concentrara en proteger los intereses de los consumidores, como en el caso de actividades que impliquen riesgos substanciales de salud o ambientales para la población.

Llevaremos a cabo una decidida política para promover la libre concurrencia en las diversas actividades de la vida económica nacional. buscamos una competencia equitativa y justa, sin privilegios que beneficien injustificadamente a grupos de empresas en perjuicio de terceros.

---

A la vez que se simplifiquen las reglas, promoveremos la autorregulación y la corresponsabilidad de los particulares. De esta forma, el gobierno actuará partiendo de una situación de confianza hacia los particulares. En este sentido, el día de hoy se instruyó a los titulares de la Secretaría de Trabajo, Salud, Medio Ambiente, Contraloría y de Comercio, así como el director del INEGI, para que implanten un formato único que incluyan todos los requisitos exigidos por esta dependencia para autorizar la apertura y el funcionamiento de las empresas. El INEGI coordinará la elaboración de listas de sectores y actividades consideradas riesgosas que requieran autorización previa para la apertura de empresas. La Secretaría de Salud eliminará trámites de autorización de apertura y operación para los giros comerciales que no lo justifiquen; asimismo, substituirá la

licencia sanitaria por un aviso de funcionamiento para los casos de giros, cuya operación no implique riesgos para la salud.

Dentro de los próximos 30 días la Secretaría del Medio Ambiente substituirá la manifestación de los impactos ambientales por un informe preventivo por el caso de las pequeñas empresas que no se dediquen a actividades de alto riesgo y que no se encuentran ubicadas en zonas de riesgo ambiental. Esta dependencia también reemplazará el trámite para obtener licencia de operación por un aviso de funcionamiento para el 80% de las empresas nacionales.

Para simplificar los trámites ante el IMSS, el INFONAVIT y la Comisión del SAR, se promoverá la adopción de un número único de identificación para efectuar la afiliación a dichos organismos.

Avances adicionales a los señalados requerirán de reformas legales. Por ejemplo: La eliminación definitiva, o en su caso, extensión automática de muchos permisos, licencias o autorizaciones y la homologación de las bases de cotización del IMSS, INFONAVIT y SAR son pasos que desde hoy juzgamos muy convenientes; sin embargo, su realización supone reformas a distintos ordenamientos legales que promoveremos en los próximos periodos ordinarios del Honorable Congreso de la Unión.

#### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por su parte, mediante la consulta y concentración con los sectores productivos se han revisado algunos de los instrumentos existentes, conforme con lo señalado por el secretario de Comercio y el jefe del Distrito Federal. Estaremos ahora muy atentos al cumplimiento de estos cambios con la clara orientación promotora.

Es muy importante extender las actividades del Consejo a todas las entidades federativas, para lo cual sería necesario una intensa y respetuosa coordinación con los gobiernos estatales y la concentración con los organismos empresariales locales.

Todas estas medidas y las que se pongan en acción como resultado del trabajo del Consejo de las micro, pequeña y mediana empresa, serán objeto de evaluación y seguimiento por el propio Consejo.

### 3.1.1 Conclusiones

La instalación de este Consejo y las medidas hoy anunciadas son únicamente un primer paso de muchos que habremos de dar juntos para estimular el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

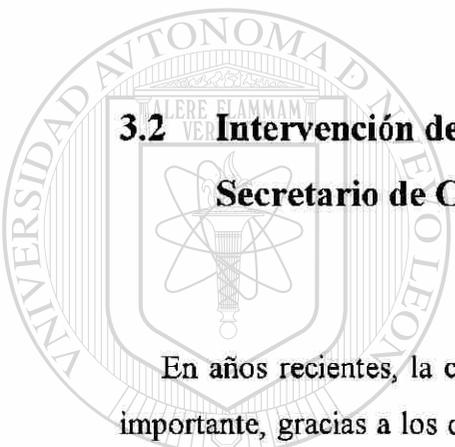
Quedó en espera de las propuestas que este Consejo pueda formular en los ámbitos tributarios, financieros, actualización, tecnología y capacitación, de medio ambiente, mercados laborales y en todos aquellos aspectos que favorezcan el empleo y la productividad. Nadie conoce mejor los problemas y las posibilidades de las micro, pequeñas y medianas empresas, como los propios empresarios. Vamos a tomar en cuenta con toda seriedad sus propuestas para ponerlas en práctica y darle un seguimiento adecuado.

Al confirmarse los primeros resultados del programa de ajuste que hemos desplegado para enfrentar la emergencia económica, es oportuno comenzar a plantearnos las reformas y programas de acciones que hagan posible la recuperación firme y sostenida de la actividad económica y del empleo. El objetivo al cuál se orientará la política económica de los próximos años es muy claro y preciso: Lograr un crecimiento dinámico del producto nacional y del empleo, en condiciones de creciente estabilidad de precios y con sustento en sólidas bases financieras.

Necesitamos y podemos tener una economía en expansión que genere los empleos con mejores ingresos que demanda la población. Lograrlo supondrá completar un éxito y

disciplina el programa de ajuste y entonces abocarnos todos a promover el ahorro y la inversión productiva. En esta tarea el desarrollo y la multiplicación de las micro, pequeñas y medianas empresas será crucial y, por ende, las labores de este Consejo resultará de enorme valor. Los exhortos a emprender sus cometidos con firme decisión y con gran confianza de que el futuro de su esfuerzo será en el bien de México.

Para la economía nacional resulta de la mayor importancia promover la inversión en el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, pues como en todo el mundo, son las que concentran la mayor promoción del empleo del país.



### **3.2 Intervención de Herminio Blanco Mendoza, Secretario de Comercio y Fomento Industrial**

En años recientes, la competitividad de la economía mexicana ha crecido de manera importante, gracias a los cambios estructurales que hemos instrumentado tanto sociedad como gobierno, no obstante, la transformación de la estructura productiva se ha dado de manera desigual. La cultura de exportación está aún concentrada; ni todas las regiones de nuestro país, ni todas las cadenas de producción, ni todos los sectores productivos, ni mucho menos todos los tamaños de empresa han logrado sacar el máximo provecho del nuevo entorno económico.

En México, las micros, pequeñas y medianas empresas representan el 99% del número de establecimientos y el 78% del empleo. Su capacidad de adaptación a los frecuentes cambios económicos, financieros y tecnológicos debe ser elemento fundamental para incrementar la competitividad del aparato productivo nacional.

Sin embargo, el proceso de reestructuración productiva de este sector ha enfrentado importantes obstáculos que han menguado su capacidad de respuesta y de generación de

empleo. Para remediar esta situación fortalecer a estas empresas y dar cumplimiento a lo establecido el 3 de Enero de 1995 en marco del Acuerdo de unidad para superar la emergencia económica, queda instalado el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El mayor reto que enfrentará el Consejo, será asegurar que un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen todas las ventajas competitivas de nuestra economía. Para ello, deben introducirse medidas de tipo horizontal, que lleguen a todos los sectores, complementadas con medidas verticales, acordadas con cada sector en coordinación con sus participantes.

Las medidas horizontales deben promover la inversión y el empleo igualando o mejorando las condiciones bajo las cuales operan nuestros competidores internacionales. En este sentido el establecimiento de un marco regulatorio eficiente y transparente que no dificulte la apertura y funcionamiento de las empresas, deberá tener la más alta relación. Así mismo, introducir mecanismos que establezcan estructuras de incentivos para promover la flexibilidad y la adaptación del proceso productivo, será un importante desafío. La búsqueda de la competitividad es una tarea compleja que requiere un esfuerzo concentrado en toda la sociedad, así como las de acciones interdependientes y coordinadas de diferentes entidades gubernamentales. El consejo será un foro que nos permitirá lograr este objetivo.

### 3.2.1 Modernización del Marco Regulatorio

La desregulación es un instrumento esencial de la política industrial de nuestro país para aprovechar en su plenitud, el potencial de competitividad y de generación de empleo que ofrecen las micro, pequeñas y medianas empresas. Debemos aspirar a crear un marco regulatorio que genere mayores beneficios que los costos de su aplicación, un marco regulatorio que no reste competitividad a nuestras empresas.

En 1996 y 1997, el ejecutivo modificará los reglamentos respectivos y someterá a la consideración del Honorable Congreso de la Unión y de la Honorable Asamblea de Representantes del Distrito Federal, los cambios necesarios para la regulación relativa a la apertura y el funcionamiento de las empresas se rija por dos principios en los que se refiere a qué regular y cómo regular:

1. El primer principio consiste en que únicamente deberá regularse la apertura y funcionamiento de empresas que desarrollen actividades que presenten riesgos substanciales para la población. así, la función verificadora de la autoridad deberá concentrarse exclusivamente en actividades que impliquen dichos riesgos. Para ello, las autoridades publicarán listas detalladas que señalen con toda claridad, aquellas actividades que serán consideradas como riesgosas. Todos los demás sectores quedarán sujetos a la simple entrega de aviso previa de apertura.
2. El segundo principio es fomentar la autorregulación y corresponsabilidad de todos los empresarios para que sean ellos mismos los que determinen si su empresa se encuentra en sectores o actividades calificados como riesgosos.

Este régimen deberá respaldarse con un sistema de valuación de riesgos y verificación por peritos privados seleccionados bajo estrictos criterios profesionales. Este método de regulación se complementará con tres políticas adicionales:

1. La reducción al mínimo necesario del número de trámites.
2. La utilización de un formato único.
3. La mayor disponibilidad de ventanillas únicas.

### **3.2.2 Promoción de las Exportaciones e Integración de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas**

Para aumentar la competitividad de nuestra planta productiva, el Consejo trabajará en establecer programas que eleven la eficiencia de las micro, pequeñas y medianas empresas y promuevan el desarrollo de diferentes sectores y regiones. En este contexto, quiero mencionar dos tipos de instrumentos que utilizarán para alcanzar estos objetivos:

1. Desarrollar mecanismos de promoción de exportaciones similares a las que tienen acceso nuestros competidores internacionales.
2. Facilitar los esquemas de asociación entre las micro, pequeñas y medianas empresas para maximizar el aprovechamiento de sus ventajas competitivas.

### **3.2.3 Promoción de Exportaciones**

También se anunciaron medidas que promovieran exportaciones. dichas medidas se instrumentaran mediante modificaciones al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, el llamado PITEX, al Programa de Devolución de

Impuestos de Importación a Exportadores, de Empresas Altamente Exportadoras, ALTEX, y al de Empresas de Comercio Exterior, ECEX:

1. La compleja mecánica aplicada ahora para la comprobación de las exportaciones indirectas serán sustituidas por un esquema simplificado que se basará en la emisión de una constancia de exportación, por parte del exportador final.
2. La devolución de impuestos de importación pagados por exportadores indirectos mediante la sola presentación de una constancia de exportación emitida por el exportador final.
3. Se adaptará el programa ALTEX, de suerte que podrán acreditarse exportadores indirectos mediante la sola presentación de un certificado de exportación emitido por el exportador final.
4. Finalmente, se ampliarán las facilidades administrativas a disposición de las empresas de Comercio Exterior, ECEX, permitiendo nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

---

#### 3.2.4 Medidas para Fomentar los Esquemas de Asociación

Por otra parte, se modificará el decreto que crea a las empresas integradoras, con objeto de que puedan actuar por cuenta de sus socios en la compra y venta consolidada de sus insumos y productos, lo cual incrementará su posición negociadora en diversos mercados al aumentar su escala de actuación. Además se permitirá que una proporción de bienes, servicios e insumos que se comercialicen, sean de empresas que no formen parte de la empresa integradora.

Las empresas integradoras continuarán con un trato de excepción en materia fiscal al otorgarse el régimen simplificado de tributación por un plazo de diez años. Finalmente el gobierno federal apoyará a estas empresas a través de la promoción y con su posible participación como socio internacional.

### **Programas Sectoriales**

Para fortalecer las cadenas productivas y maximizar el aprovechamiento de las ventajas competitivas del país, se han concentrado con dos cadenas productivas, las cadenas del cuero y del calzado y de los textiles y de la confección, programas de fomento que elevarán su eficiencia. Por su aportación a la producción, su gran capacidad generadora de empleos y su alto potencial para aprovechar los beneficios de los tratados comerciales suscritos, la cadena textil y de la confección, así como la cadena del cuero y calzado, desempeñan un papel de gran importancia en el desarrollo económico del país.

En estos sectores, algunas empresas son altamente competitivas a nivel internacional, que les permite exportar y defender el mercado interno. Sin embargo, un número de ellas, sobre todo micro, pequeñas y medianas, aún no han logrado eficientar sus procesos de producción.

Los programas sectoriales que hoy se anuncian contribuirán, con medidas de apoyo integral, a elevar la competitividad de las empresas de esos sectores, especialmente las de menor tamaño. En concertación con las cadenas productivas tanto el gobierno federal como el sector privado asumieron compromisos específicos en materia de empleo, producción y exportaciones:

1. Los aranceles no preferenciales para los bienes finales de ambas cadenas productivas se incrementarán a 35% por un periodo de 5 años y se reforzará el control aduanero.

2. Se capacitará a los trabajadores, especialmente técnicos y mandos medios y se mejorarán las capacidades de gestión de los empresarios.
3. Se diseñara un programa especial con apoyos financieros y promocionales para promover sus exportaciones.
4. Se fomentarán mecanismos de asociación con objeto de impulsar la especialización de la producción y mejorar la integración de las cadenas productivas, bajo un enfoque integral que incluye apoyos en capacitación, tecnología, financiamiento y promoción externa.
5. Se establecerá un programa de financiamiento y un programa de compras de gobierno para apoyar a las empresas del sector.

### 3.2.5 Conclusiones

El éxito de la concentración y el compromiso del gobierno en promover la competitividad y el empleo en México, se reflejan en las medidas de desregulación, promoción de las exportaciones y de la integración, así como en los programas sectoriales que se anuncian.

Concentración y Compromiso serán las claves para que el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa genere medidas que aseguren que estas empresas se conviertan en pieza clave para la promoción de la competitividad y del crecimiento del empleo en nuestro país.

### **3.3 Palabras de Víctor Manuel Díaz Romero, Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales**

Para los industriales de México, es de gran trascendencia e importancia la instalación del Consejo Nacional de la Pequeña y mediana industria, junto a otras iniciativas de la Presidencia de la República para superar la emergencia económica y brindarnos nuevos escenarios institucionales de desarrollo.

Los tiempos económicos de corto plazo no son los mejores y no me gustaría hacer comentarios sobre los avances que ya se empiezan a vislumbrar a nivel macroeconómico ya que los industriales y trabajadores experimentados, es la realidad microeconómica caracterizada por la falta de liquidez, astringencia financiera, amenaza del resurgimiento de la inflación como lastre social y económico, desempleo creciente y la lamentable desaparición de empresas.

Por muchos años, hemos descuidado las necesidades de mejorar los esquemas de productividad y capacitación, bajo el marco de una legislación laboral más proclive a la generación de empleo y a la flexibilidad productiva de nuestros días.

Por muchos años, hemos insistido en la necesaria modificación del apartado fiscal y sus características de operación para hacerlo más promotor de la inversión, convertido en instrumento de la política industrial y más fácil de cumplir para la contribuyente.

Se han diseñado políticas de apoyo a las empresas de menor tamaño con diversos matices técnicos y con problemas operativos que limitaron su eficiencia. Hemos venido trabajando en esquemas desreguladores para impulsar el desarrollo económico a través de la descentralización, desconcentración, simplificación fiscal y el combate a la corrupción. Hemos insistido en la necesidad de crear una revolución microeconómica del desarrollo que permita crecer, a través del ahorro, la promoción de la inversión productiva, los

estímulos a la generación de empleos directos y al cuidado ambiental, el financiamiento oportuno es preciso, condiciones y tiempo.

Con la construcción del Consejo de la Pequeña y Mediana Industria, nos enfrentamos a una enorme responsabilidad histórica, una alianza estratégica nacional entre trabajadores, empresarios y funcionarios públicos fortalezcamos nuestro marco institucional disminuido, con el fin de que la revolución microeconómica se traduzca en mayores empleos, competitividad de las empresas, eficiencia del gobierno y un nuevo diálogo para resolver los problemas estructurales de la economía nacional.

Se ha demostrado en años anteriores, que la estabilidad macroeconómica es condición necesaria para el buen desempeño de los agentes económicos, por lo que tendremos que monitorear, los efectos perniciosos de la astringencia financiera, el aumento generalizado de los precios, las fluctuaciones del tipo de cambio, la evolución de las tasas de interés, y el desempeño de la cuenta corriente, para evitar a toda costa, el regreso al escenario de promoción de la inversión especulativa, a través de políticas monetarias restrictivas.

Mientras el plan económico presenta ya sus signos internacionales de confianza y sus primeros efectos positivos, a nivel macro, tendremos que acelerar el paso en las reformas microeconómicas, a través del consejo que se creó , impulsando los programas sectoriales anunciados como el del calzado y el vestido, informando marcos agresivos de desregulación, como el que se impulsa entre SECOFI y el DDF.

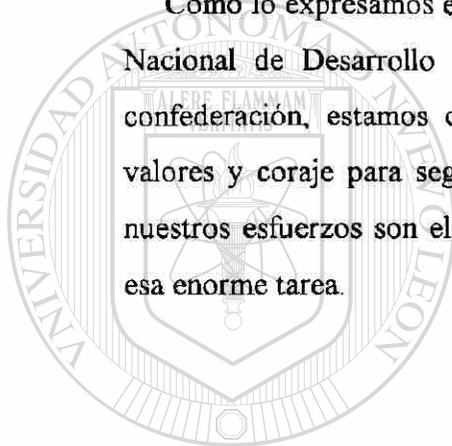
Por otra parte, hay que resaltar los instrumentos de apoyo al comercio exterior que, como eje de toda la estrategia, merecen una especial mención, así como el ambicioso Programa de Desregulación y Simplificación anunciado por el jefe del DDF, que ojalá tenga resonancia nacional.

Esperamos de los participantes en estos proyectos, reciprocidad, creatividad y compromiso para que no se conviertan en instrumentos decorativos de la política

microeconómica, sino en activos invaluable y oportunos para superar la crisis con las aportaciones de todos.

Ahora, más que en otros momentos, las organizaciones de representación empresarial, requieren de su apoyo y participación para hacer las transformaciones que demanda la industria, se necesita su talento, su experiencia, la definición de la problemática de sus ramas productivas, la propuesta, el compromiso y todo su apoyo para hacer de la estructura de representación industrial una red nacional de promoción de negocios.

Como lo expresamos en CONCAMIN, en sus propuestas para la formulación del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y en la septuagésima séptima Asamblea de esa confederación, estamos convencidos de que tenemos país, tenemos talento, tenemos valores y coraje para seguir adelante; sólo con la unidad y el convencimiento de que nuestros esfuerzos son el futuro de México, estaremos en posibilidad de tener éxito en esa enorme tarea.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



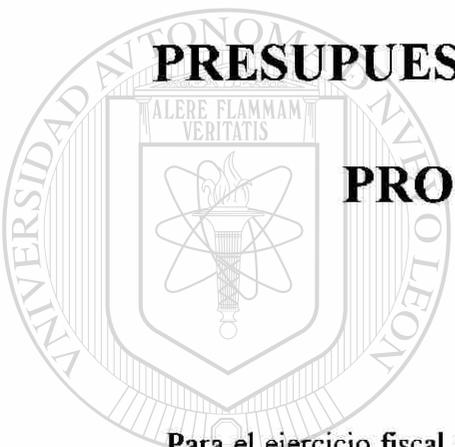
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## CAPÍTULO 4

### EVOLUCIÓN DEL AJUSTE AL

### PRESUPUESTO AUTORIZADO DEL GASTO

### PROGRAMABLE PARA 1995



Para el ejercicio fiscal de 1995 la H. Cámara de Diputados aprobó en Abril del mismo año, un gasto programable de 273 mil 487.4 millones de nuevos pesos, equivalentes al 19.82% del PIB. En el marco macroeconómico original (inflación del 5% y tipo del cambio de 3.48 nuevos pesos por dólar), el gasto programable presentaba un crecimiento real del 5.1% con respecto al cierre estimado para 1994.

Bajo el marco económico modificado, la inflación del 42% y un tipo de cambio promedio de 6.00 nuevos pesos por dólar y para mantener las metas, programas, proyectos y ritmo de crecimiento que se habían provisto originalmente, el nivel de gasto programable debería situarse en 350 mil 968.2 millones de nuevos pesos. Sin embargo el Ejecutivo Federal ha emprendido un ajuste fiscal considerable en sus erogaciones para adecuar el gasto público de la nueva situación económica.

En el marco del Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE), el nivel de gasto programable se redujo a 303 mil 717.4 millones de nuevos pesos, menor en 47 mil 250.8 millones de nuevos pesos. En términos del PIB, el gasto programable es equivalente al 18.2%; es decir, 1.62 puntos porcentuales menor al aprobado. Así mismo, este nivel de gasto disminuye en 9.8% real con respecto al ejercicio de 1994.

La reducción de 1.62 puntos porcentuales del PIB en el gasto programable convierte el gasto público en un instrumento de estabilización macroeconómica para elevar el ahorro público. Para ello y para aplicar el ajuste al gasto programable, el sector público está llevando a cabo las siguientes medidas:

- **Servicios personales.** No obstante el incremento salarial decretado a partir de Abril, los servicios personales decretarán en 9% real con respecto al ejercicio de 1994, en virtud de que se han aplicado las siguientes acciones:
  - Se congelaron las plazas operativas de base y se cancelaron las plazas operativas de confianza que estaban vacantes.
  - Se suspendió la contratación de personal operativo, por honorarios, eventual y asesorías.
  - Se están revisando las estructuras administrativas para adecuarlas a la nueva situación económica y así evitar duplicidad de funciones y eliminar programas no prioritarios.
  
- **Inversión pública.**
  - Se canceló el inicio de proyectos nuevos.
  - Se cancelaron proyectos de inversión no prioritarios.

- **Gasto corriente:**

- Se comunicó en Acuerdo de Disciplina, Austeridad y Aplicación Racional de los Recursos Públicos, mediante el cuál se establecen los lineamientos a que deberán sujetarse los servidores públicos en el ejercicio del gasto.

El conjunto de todas las medidas son las que están dando como resultado el ajuste al gasto programable en 9.8% real. Además, en el próximo informe de finanzas públicas que se entregó el 15 de Mayo, se pudo observar los resultados precisos de ahorro alcanzados en el primer trimestre de 1995.

#### **4.1 Gasto Público ¿Qué Implica la Reducción del Gasto Público?**

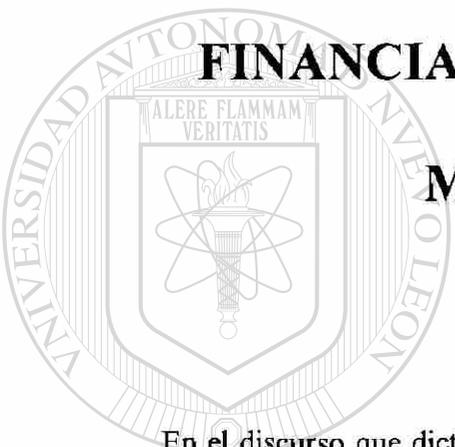
El gasto programable del sector público se reduce en 1.6 puntos porcentuales del PIB y en 9.8% en términos reales con respecto a 1994.

Durante 1994, se ejerció un gasto programable de 247 millones de nuevos pesos. A precios del año 1995, una reducción del 10% significa casi 25 mil millones de nuevos pesos. Para mantener el mismo ritmo de gasto, sin crecimiento alguno y sin tomar medidas de racionalidad, los 25 mil millones de ajuste significarían lo siguiente:

- El 100% de la inversión de organismos y empresas de control directo.
- El gasto directo autorizado para las Secretarías de Agricultura, Educación y Salud.
- Casi el 90% del gasto destinado a la Educación Básica en los estados.
- La totalidad del presupuesto de las Secretarías de Agricultura, Ganadería y Desarrollo rural y de Comunicaciones y Transportes.
- Más del 50% del gasto de participaciones a entidades federativas.
- El 25% del costo total de servicios personales del sector público.

## CAPÍTULO 5

# LA BANCA DE DESARROLLO EN EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



En el discurso que dictara el director general de Nacional Financiera, Gilberto Borja, durante el XX Congreso Mexicano de la Industria de la Construcción, el pasado 18 de Marzo de 1996 en la ciudad de México.

Entre otras cosas, destacó que la ausencia política de financiamiento y de otros apoyos oportunos a la pequeña y mediana empresa del país por parte de la banca de desarrollo en el nuevo mercado liberalizado por el gobierno federal, hizo que la participación de estos estratos productivos quedara marginada durante los últimos años. Igual destino, agregó, hubieran tenido las grandes empresas de no haber sido porque se allegaron recursos del mercado de valores; es decir, dijo, habrían quedado al margen frente a la competencia externa.

En el mundo contemporáneo, no hay país industrializado que no cuente con una política de fomento empresarial precisa, en especial que atañe al financiamiento de las industrias pequeñas y medianas, atendiendo a su desarrollo regional, por rama de actividad y sector.

De un estudio comparativo elaborado por Nacional Financiera, se obtuvo un catálogo general sobre los propósitos buscados por las agencias gubernamentales y de fomento de países, los cuales incluyen naciones como Estados Unidos, la India, Japón o España. Este inventario de objetivos va desde metas particulares de desarrollo regional, incremento a productividad, elevación de la calidad de los productos y servicios y reducción de los costos de producción, hasta la consolidación del mercado interno y el fomento a las exportaciones pasando por metas de generación de empleo, distribución de ingresos, integración de las cadenas de producción, especialmente apartar de las empresas grandes o el mejoramiento de los procesos productivos, la especialización, modernización, tecnológica y la formación de nuevas generaciones empresariales.

Es cierto que hay diversidad en los criterios de estratificación para las empresas pequeñas, medianas entre los países. Pero si recomendamos esto, la razón que explica la existencia de este conjunto de objetivos de fomento de política industrial entre los países comparados, es el papel que juegan las pequeñas y medianas empresas en las plantas productivas de las naciones desarrolladas y en vías de industrialización.

Solo consideró algunos ejemplos para apoyar esta idea. En Italia el 99% de los establecimientos son pequeñas y medianas empresas, las cuales generan el 50% del producto industrial, absorben el 60% de la mano de obra empleada y, más importante aún, realizan cerca del 30% de las exportaciones totales directas.

En síntesis, las empresas pequeñas y medianas son el sustento y fortaleza de la capacidad industrial en las economías modernas.

## 5.1 Medidas de Política Industrial

El conjunto de medidas de la política industrial de las naciones desarrolladas es de 38 instrumentos diversos, susceptibles de clasificarse en nuevos rubros o familias. Cuando se analiza el uso que dichos países hacen este conjunto y se compara con lo que tenemos en nuestro país, la pregunta es esta: ¿por qué si los países industrializados emplean alrededor del 85% de los instrumentos y medidas de política industrial, en México, donde con mayor razón deberíamos contar con un diseño de política empresarial consistente, selectivo y duradero?.

Dicho porcentaje no rebasa el 10%. ¿A que obedece esta disparidad, sobre todo si se considera que el nacimiento de las manufacturas de estos países es muy anterior al de México?.

Una causa concreta es la forma y oportunidad con la que se hacen los cambios en materia de política industrial. Hemos demostrado nuestra vocación para el cambio y por eso sabemos de la importancia que tiene la forma del mismo y su oportunidad.

Repasemos la historia de estos cambios en materia de política industrial, que han determinado las modificaciones en la política de financiamiento de la banca de desarrollo. Casi de manera coincidente con el término de la Segunda Guerra Mundial, México inicio su proceso de industrialización, basado en una estrategia de sustitución de importaciones y crecimiento hacia adentro.

Entre 1945 y 1970, bajo el paraguas protector de esta política económica, la industria nacional creció y se desarrollo y México paso de ser una nación agrícola a un país urbano e industrial. Esta etapa en la que nuestra economía estuvo cerrada a la competencia externa, la pequeña y mediana empresa de la construcción tuvo una participación activa en los proyectos para desarrollar la infraestructura general del país. Inclusive, la gran

empresa de la construcción salió al extranjero a concursar y ganar a la vanguardia de nuestro desarrollo.

La primera fase dura hasta el inicio del decenio de los años setenta, en la que la política industrial y financiera, destinada a crear e integrar el mercado doméstico, mostró claros signos de desgaste y agotamiento.

Entre 1970 y 1985 los apoyos financieros de la banca de desarrollo tendieron a concentrarse en la industria básica y paraestatal, con una política industrial que se resistió a introducir modificaciones en la estrategia de economía cerrada hacia una apertura gradual, consolidando lo hecho con anterioridad.

En caso particular de la industria de la construcción, la pequeña y mediana empresa, debido a la inercia antes mencionada, en vez de iniciar su transformación y prepararse para la adopción de un nuevo modelo más abierto, se convirtió en factor fundamental en la construcción de la infraestructura industrial del Estado y del país.

Finalmente en la fase que nos precede, que va de 1988 a 1994, México adoptó con celeridad una nueva estrategia de apertura económica redefiniendo las tareas del Estado.

Por lo que corresponde al financiamiento de la banca de desarrollo, se aumentó considerablemente el monto de la derrama certificada total. Las actividades de fomento se hicieron masivas y, también, reactivas, sin que se contara con una política de financiamiento ordenada por otra industria de transición para prevenir y evitar el quebranto de muchas cadenas productivas. Ustedes vieron como la industria de la construcción, en especial la pequeña y mediana empresa, perdieron terreno por no contar con los apoyos financieros que le dieran oportunidad para enfrentar este cambio abrupto y poder participar en los grandes proyectos.

La pequeña y mediana empresa perdió así mercado y presencia. La ausencia de política de financiamiento y de otros apoyos oportunos a estos estratos de empresas, por parte de la banca de desarrollo en el nuevo mercado liberalizado por el gobierno federal, hizo que su participación quedara marginada y de no haber sido porque las empresas grandes se allegaron recursos a través del mercado de valores, también habrían quedado al margen frente a la competencia externa.

De esto concluyó en términos generales, que el tiempo y la forma son dos elementos claves de la política general de desarrollo y, en especial, de la política industrial y de financiamiento. Los cambios de la banca de desarrollo son parte sustantiva de esta biografía económica e industrial de México.

Durante la campaña electoral del presidente Ernesto Zedillo se recogieron muchas demandas específicas de la pequeña y mediana empresa mexicana. Sin embargo, lo evidente y reiterado de las peticiones fue la necesidad que el nuevo gobierno contara con una política industrial acorde con las nuevas circunstancias; una política industrial que de ninguna manera significara una vuelta al pasado, en donde la nación misma de política industrial iba asociada al proteccionismo, sobrerregulación, intervencionalismo, subsidio e, incluso al rentismo.

## **5.2 Estrategias y Objetivos para la Pequeña y Mediana Empresa**

Las demandas empresariales que puede escuchar de viva voz, son que los pequeños y medianos empresarios piden que las agencias de fomento les ofrezcan, al menos, lo mismo que reciben sus competidores de los países industrializados.

Mi tesis es sencilla: el financiamiento de la banca de desarrollo debe estar en función de la política industrial. El papel protagónico de la banca de desarrollo mexicana es la

historia del país, obedece a que el desarrollo económico y social así se ha exigido. En este contexto, las instituciones financieras de fomento son fiel reflejo de las complejas necesidades del país, debiendo prever y anticipar los cambios orientando de manera inductiva al empresario nacional.

En este sentido, no esta de más recordar de paso los dos objetivos con base en los cuales el gobierno de Estados Unidos creo el mayor banco de desarrollo: El Eximbank; es decir el de la mayor potencia económica en la historia mundial. En el año de 1934 se justifica la necesidad de fundar esta agencia por dos razones. Primera, para ayudar a las empresas a compensar las deficiencias de los mercados, como barreras legales o burocráticas para el establecimiento de las empresas, carencias de información, capacidad al cambio tecnológico, etc. y, segunda, para equilibrar los apoyos que otros gobiernos otorgaban a sus empresas.

Aprovechando la cita anterior sobre los objetivos originales del Eximbank, todavía vigentes después de 60 años, para decir que hoy, por la globalización de las economías nacionales, la competitividad de las empresas en general, pero especialmente de las pequeñas y medianas, no depende exclusivamente de la propia industria.

La razón es más amplia ya que a la competitividad empresarial hay que sumar la financiera, de capacitación de los trabajadores, educativa, tecnología, del medio ambiente y, muy particularmente, una que es capital: la competitividad de los gobiernos, que incluye por necesidad, la existencia de una política industrial y financiera competitiva, dotada de instrumentos ágiles y concretos para su aprovechamiento, eficaz y oportuno.

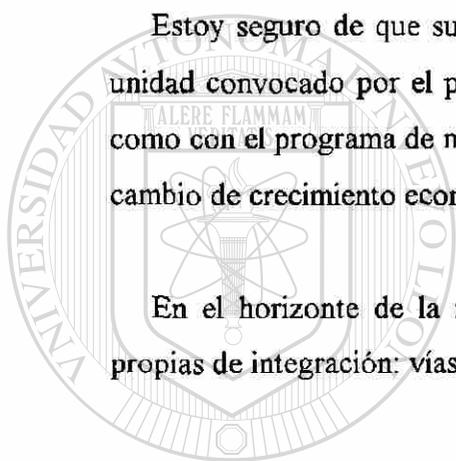
Así como la mala calidad de un producto de exportación mexicano perjudica la labor del fomento de un gobierno frente a sus socios comerciales, así un gobierno no competitivo e ineficiente puede entorpecer antes que facilitar las exportaciones de las empresas. Por eso estoy convencido de que la primera tarea de la actual banca de desarrollo de México es la de ser lo más competitiva posible bajo estándares

internacionales: pero también, que a su papel protagonista en la historia económica del país, requiere actuar conforme a su política industrial y financiera competitiva, para despejar y allanar los obstáculos que enfrentan las empresas y aparato productivo del país.

### 5.3 Conclusiones

Estoy seguro de que su amplia experiencia y visión harán posible que el acuerdo de unidad convocado por el presidente Ernesto Zedillo, sea una realidad, y que con él, así como con el programa de medidas para reforzarlo, los mexicanos habremos de retomar el cambio de crecimiento económico y salir de la lamentable crisis que atravesamos.

En el horizonte de la nueva realidad económica mundial, debemos construir rutas propias de integración: vías y medios que estén en nuestro poder controlar y conducir.



UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## CAPÍTULO 6

### INFORME SOBRE LA SITUACIÓN

### ECONÓMICA, EN EL PRIMER TRIMESTRE

### DE 1995



La crisis financiera que tuvo lugar en diciembre de 1994 obligo a replantear la estrategia económica de corto plazo, en particular el programa para 1995. Es importante recordar que la crisis se originó por la percepción entre los inversionistas de que el nivel del déficit en cuenta corriente observado en 1994 no podía continuar en 1995. Este problema inicial dio lugar, más adelante, a una percepción de que el país podría enfrentar un problema de liquidez para hacer frente a los abultados vencimientos de deuda pública.

Esta situación era de especial relevancia para la deuda interna cuyo rendimiento estaba indicando la paridad, es decir, los Tesobonos.

De acuerdo a esta situación, el nuevo programa se orientó a cuatro objetivos inmediatos.

**Primero** , En lo concerniente al manejo macroeconómico, el programa debía inducir un ajuste para disminuir el desequilibrio en la cuenta corriente.

Además de la respuesta de la balanza comercial, la economía ha comenzado a evolucionar conforme con lo previsto originalmente: así lo señalan diversos indicadores. En particular el ajuste de la paridad ha dado lugar a una reacción inicial en los precios relativos de la economía, lo que se ha visto reflejado en un repunte temporal de la inflación. Sin embargo una vez absorbido este impacto, es previsible un rápido abatimiento en el ritmo de crecimiento de los precios. Es necesario destacar que el aumento en el ahorro, en el corto plazo, implica una contracción del consumo interno tanto en las empresas como de las familias. De este modo, conforme lo preveía el programa, se registró un ajuste inicial fuerte en la actividad económica. Este ajuste ha sido compensado, en parte, por un mayor dinamismo de la demanda externa, lo cual se observa claramente en la fuerte expansión de las exportaciones. Cabe reiterar que el sector externo habrá de considerarse como la fuente de crecimiento en el corto plazo, y los primeros resultados confirman esta visión.

El **segundo** objetivo del actual programa económico fue la estabilización financiera. Algunos indicadores señalan que, hacia el final del trimestre, comenzó a observarse una tendencia en el sentido que se apunta.

El **tercer** objetivo del programa económico consistió en contener, en la medida de lo posible, los costos que el ajuste macroeconómico conlleva a los bancos, empresas y hogares. Es indudable que la naturaleza restrictiva de la política fiscal y monetaria se reflejó, en el corto plazo, como una sensible disminución de la actividad económica, lo cual aunado a problemas previos, de sobreendeudamiento tanto de las familias, como de las empresas, resultó en una situación financiera adversa para ambas.

La parte medular de las medidas para proteger a los diferentes sectores es la introducción de las unidades de inversión (UDIs) y la disponibilidad de un amplio sondeo para este propósito. Como es sabido, la introducción de dichas unidades de inversión

tiene como resultado una reducción de la carga de servicio de la deuda al capitalizarse de manera automática la amortización acelerada de los créditos que provoca la inflación.

Finalmente, el **cuarto** objetivo del programa económico se refiere al fortalecimiento de los programas de defensa del empleo y bienestar social. Para ello, se otorgó un nuevo incremento al salario mínimo con vigencia a partir de Abril. Adicionalmente, se otorgó una bonificación fiscal que benefició a los trabajadores que perciben hasta un monto de cuatro salarios mínimos, y se impulsó la incorporación de convenios de productividad en los contratos colectivos de trabajo. Por otro lado, se extendió transitoriamente la cobertura del Seguro de Enfermedades y Maternidad del IMSS para los trabajadores que hayan perdido sus empleos, haciéndose esta medida retroactiva a Enero. Por último se a puesto en marcha un amplio programa de empleo que incluye, en las zonas rurales, la construcción de infraestructura en este sector, así como el fortalecimiento de los esquemas de subsidio actualmente en vigor.

El programa antes descrito supone un ajuste inicial en las principales variables macroeconómicas de importante magnitud, como se refleja en las cifras que se reflejan en este informe.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

## 6.1 Producción y Empleo

Las últimas cifras disponibles indican que en los dos primeros meses de 1995, los sectores productivos mostraron una reducción en sus niveles, debido al entorno económico que se derivó de la depresión del tipo de cambio. No obstante, cuando el comportamiento en el primer trimestre se compara con el de igual período del año anterior, las tasas de crecimiento pueden resultar todavía positivas.

Con respecto al sector agropecuario, información de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural para el primer bimestre del año señala resultados favorables en general para el valor de la producción agrícola y pecuaria. Cifras preliminares al 28 de Febrero sobre la producción de los 10 granos básicos indican una producción probable del ciclo primavera-verano de 1994 de 20.3 millones de toneladas 1 que representa un incremento de 14.1% con respecto a la cosecha obtenida en igual ciclo de 1993.

La producción industrial en Enero-Febrero de 1995 mostró un incremento anual de 1.3%, aunque con claros indicios de una tendencia hacia la baja. El incremento es resultado de que todavía en Enero de 1995 se observó un nivel relativamente alto de producción. La desagregación en sus cuatro divisiones muestra un crecimiento en electricidad de 7.8%, el más elevado, mientras que en las mineras y las manufacturas se alcanzaron crecimiento anuales de 1.8 y 1.5%, en igual orden. La industria de la construcción registró una caída de 2.4%, medido a tasa anual.

El alto crecimiento del sector eléctrico, es resultado principalmente, de la ampliación de servicios en las zonas urbanas y rurales marginadas. Por otra parte, también se incrementó la demanda de la energía por parte de algunas industrias de exportación. Por otro el lado de la oferta, la ampliación de este sector se aplica por la entrada en operación de nuevos proyectos de generación y de regeneración de energía eléctrica en 1994.

La contracción en la producción de la industria de la construcción se explica por la reducción del gasto público en inversión, que afectó en gran medida a las áreas relacionadas con la infraestructura agrícola, las obras en electricidad y comunicaciones, así como en los transportes.

El crecimiento de la infraestructura se explica básicamente por el efecto de la devaluación. Por otro lado, las empresas exportadoras aprovecharon la depreciación real del tipo de cambio para implantar su presencia en los mercados internacionales, con lo que compensaron la reducción de aquellas industrias que producen para el mercado

interno. Por otro lado, la contracción de las importaciones de bienes de consumo permitió impulsar la producción interna de este tipo de bienes.

Al interior de la industria manufacturera se presentó un programa contraste en el crecimiento. Los resultados para el primer bimestre, medidas a tasas anuales, señalan un alto crecimiento en metálicas básicas (9.1%) y en química y en sus derivados (7.8%). Estas divisiones en un conjunto contribuyeron con el 24% del valor agregado de las manufacturas. Varias industrias ubicadas en estas divisiones son altamente exportadores, como son los casos del acero y varios productos de la minería que llevan un proceso de transformación.

En divisiones del ritmo de crecimiento en términos anuales fue menor para el primer bimestre del año, sobresaliendo dos divisiones productoras de bienes de consumo no duradero: alimentos, bebidas y tabaco (3.7%), y papel, imprenta y editoriales (41%). Por su parte, las divisiones que registraron disminución fueron textiles y prendas de vestir (2.8%); maquinaria y equipo (2.8%); y otras manufacturas (33.2%).

La productividad en las manufacturas, medida con base en las horas-hombre trabajadas, continúa creciendo, aunque a tasas menores que las observadas a lo largo de 1994. La información para el primer bimestre del año indica un incremento promedio anual de 5.9%.

En los dos primeros meses de 1995 la producción en la industria maquiladora de exportación creció 18.2% a tasa anual, cifra anterior a las observadas durante 1994. Esta actividad se vio favorecida por la devaluación del tipo de cambio.

Con cifras del Banco de México, en Enero de 1995 la inversión fija bruta registró una caída del 5.1% en términos anuales, cifra que contrasta con el crecimiento observado hasta Diciembre pasado. A nivel de sus componentes, la inversión de maquinaria y equipo importado presentó una reducción anual del 15.8%, mientras que la inversión en

maquinaria y equipo de origen nacional se contrajo 15.1% en términos anuales. Por su parte la inversión con construcción mostró una variación anual positiva de 2.0%.

Las ventas totales en los establecimientos comerciales de las tres ciudades más grandes del país disminuyeron 8.0% en los dos primeros meses de 1995, en términos anuales. Las ventas de menudeo registraron una reducción anual de 12.6%, en tanto que las ventas al mayoreo cayeron 0.5% en términos anuales. En este periodo, se observaron diferencias en el comportamiento en las ventas en las tres grandes ciudades: las ventas al menudeo presentaron fuertes caídas con tasas anuales del orden de 12.0% por otra parte, las ventas al mayoreo en Guadalajara registraron un incremento anual del 13.9%, en tanto que en la ciudad de México y Monterrey tuvieron reducciones anuales del 2.3% y 6.6%, respectivamente.

## 6.2 Precios y Salarios

Durante el primer trimestre de 1995, la evolución de los precios reflejó el ajuste del entorno de la economía ante la depreciación del tipo de cambio. El ajuste de la paridad ha dado lugar a una reacción inicial en los precios relativos que se refleja en un repunte temporal de la inflación. Sin embargo, una vez absorbido este impacto, es previsible un rápido abatimiento de la misma.

En el periodo de Enero-Marzo de 1995 la inflación con el INPC fue de 14.5%, tasa superior en 12.7 puntos porcentuales con respecto al mismo periodo de 1994. A su vez, ésta representa la mayor inflación observada en un primer trimestre desde 1988 (31.5%).

En el primer trimestre de 1995, el índice nacional de precios productor registro una variación positiva de 19.8%, cifra superior en 18.1 puntos porcentuales a la observada en el mismo año de 1994. El crecimiento de este índice estuvo inducido principalmente por

la depreciación cambiaría, puesto que es un gran número de productos que conforman este índice están asociados a una cotización internacional, o bien, tienen una elevada participación de bienes importados.

El índice de precios de los bienes incluidos en la canasta básica tuvo un incremento de 18.7% en el primer trimestre de 1995, tasa que es superior 16.0 puntos porcentuales con respecto a la observada en igual periodo de 1994. Lo anterior se explica por la elevada participación de bienes comerciables dentro de la canasta básica. Por su parte los bienes no incluidos en la canasta básica mostraron un crecimiento acumulado hasta Marzo de 11.9%, incremento que fue superior en 10.6 puntos porcentuales al registrado en el primer trimestre del año anterior.

Durante los tres primeros meses de 1995, los ocho rubros que componen el INPC mostraron un crecimiento superior al observado en el mismo periodo de 1994. Los principales aumentos de precios se dieron en el transporte (23.3%), muebles y enseres domésticos (18.4%), salud y cuidado personal (15.2%) y alimentos, bebidas y tabacos (15.1%).

El nivel de abasto de los bienes que integran la canasta básica, alcanzó un porcentaje promedio de 97.7% durante el primer trimestre de 1995. El ajuste en los precios relativos han provocado una reorganización de la producción y el comercio, que se tradujo en una disminución en el índice de abasto. No obstante lo anterior, los niveles actuales de abasto pueden considerarse satisfactorios.

En Enero de 1995 los salarios mínimos se incrementaron de manera generalizada en todas las áreas geográficas. Además, el congreso aprobó una modificación a la ley del impuesto sobre la renta concediendo una bonificación fiscal con beneficio para todos aquellos trabajadores que perciben hasta cuatro salarios mínimos, y en el cuál las ventajas son progresivamente mayores para quienes obtienen menores ingresos. Así los

trabajadores con salario mínimo y con las prestaciones mínimas de la ley se beneficiaron con un incremento adicional en sus percepciones.

### 6.3 Sector Financiero

La magnitud de las crisis cambiarias y de liquidez por las que atraviesa el país provocaron un clima adverso en las expectativas de los agentes económicos. Este fenómeno, aunado a la corrección inflacionaria y al régimen de flotación de la moneda nacional, generó una alta volatilidad en los mercados financieros. En los mercados cambiarios y de dinero se registró una depreciación de las tasas de interés, acompañadas de mayor volatilidad en ambas variables. La Bolsa Mexicana de Valores también resintió los efectos de la crisis, registrando disminuciones del índice de precios y cotizaciones, así como una mayor volatilidad en los precios de las acciones.

Adicionalmente, los mercados financieros internacionales también registraron inestabilidad a lo largo del trimestre. Entre los factores que contribuyeron al aumento en la volatilidad en los mercados destacan la persistente depreciación del dólar con respecto a otras divisas, el incremento de las tasas de interés norteamericanas, así como la gran movilidad de los capitales.

La ejecución del programa monetario propició que la liquidez en la economía, medida a través de los billetes y monedas en circulación, registrara una contracción de 25.6% en el primer trimestre de 1995 con respecto al cierre del año anterior.

Las reservas internacionales aumentaron 701.4 millones de dólares del 31 de Diciembre de 1994 al cierre de Marzo de 1995, alcanzando un monto total de 6 mil 849.6 millones de dólares a esta última fecha.

Por otra parte, el agregado monetario más amplio M4, registró una disminución en su ritmo de crecimiento, observado durante el primer trimestre de 1995 un incremento anual promedio de 6.1% real, tasa que resultó considerablemente inferior si se le comparara con el 17.2% de igual periodo del año anterior. La caída en la tasa de crecimiento de este indicador fue atenuada por el efecto contable que tuvo la devaluación del peso sobre los saldos de los instrumentos denominados en moneda extranjera. El menor dinamismo mostrado por este indicador es resultado de la contracción de la actividad económica, el deterioro de las expectativas de los diversos agentes económicos en el medio plazo y la inestabilidad de los mercados financieros.

De la misma manera, el ahorro financiero medido como el agregado monetario más amplio menos billetes y monedas en poder del público registró un crecimiento real anual promedio de 6.4% en el primer trimestre, menor en 11.2 puntos porcentuales si se le compara con el crecimiento observado en el primer trimestre del año anterior.

El ritmo de crecimiento de la captación bancaria durante el primer trimestre del año fue de 13.1%, tasa superior en 2.2 puntos porcentuales con respecto a igual periodo del año anterior. El comportamiento de este indicador también refleja el efecto contable que tuvo la devaluación sobre los saldos de la captación de la moneda extranjera.

La desaceleración observada en el crecimiento del ahorro financiero refleja la contracción mostrada en la tendencia de valores gubernamentales en el sector privado, la cuál, de acuerdo con cifras preliminares, registró un decremento real anual promedio de 16.1% en el primer trimestre del año. Lo anterior es resultado, fundamentalmente, del proceso de amortización de tesobonos ante la disminución de su demanda por parte de los inversionistas.

El medio circulante (MI), definido como los billetes y monedas en poder del público más las cuentas de cheques, registró una trayectoria descendente en lo que va del año,

disminuyendo a una tasa real promedio de 17.4%, que contrasta con el crecimiento real de 11.4% durante igual periodo del año anterior.

Con relación al comportamiento de las tasas de interés durante el primer trimestre, estas se mantuvieron en niveles elevados como una consecuencia del crecimiento en el nivel de precios y la volatilidad de los mercados financieros. Con base en lo anterior, los rendimientos nominales de los Cetes a 28 días se ubicaron en su nivel más elevado desde 1988.

Así mismo, las elevadas tasas de inflación y la persistencia de las presiones sobre el mercado cambiario, ocasionaron que el costo Porcentual Promedio de Capacitación registra un importante incremento en el primer trimestre del año, al pasar de un nivel de 16.96% al cierre de 1994 a 56.82% a Marzo de 1995. Por su parte la Tasa de Interés Internacional promedio registró un nivel máximo histórico en la tercera semana de Marzo al ubicarse en 109.72%. Sin embargo, su tasa promedio en ese mes fue de 86.03%, superior al nivel de 11.24% observado en Marzo del año anterior. Si se compara con el cierre de 1994, presenta un incremento de 58.01 puntos porcentuales. Cabe señalar que el banco central introdujo el 22 de Marzo de 1995 la Tasa de Interés Internacional de Equilibrio, la cuál sustituirá al TIIP y cuyo fin es reflejar de mejor manera las condiciones del mercado de dinero. Su plan actual es de 28 días y su nivel al cierre de Marzo fue de 88.47%.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## 6.4 Sector Externo

Información del Banco de México a Marzo de 1995 muestra el continuo proceso de ajuste de la balanza comercial como resultado de la depreciación real de tipo de cambio y del ritmo de actividad económica interna. Los sectores exportadores han respondido rápidamente al nuevo entorno económico como resultado del esfuerzo de años anteriores para elevar su eficiencia. En contrapartida, se observó una fuerte reducción de las importaciones no asociadas a procesos productivos enfocados a la exportación.

En el primer trimestre de 1995, la balanza comercial registró un superávit de 540.2 millones de dólares, cifra que contrasta con el déficit de 4 mil 297.2 millones de dólares observado en el mismo periodo de 1994. Cabe mencionar que en Marzo el intercambio comercial con el exterior registró un saldo positivo de 459.6 millones de dólares, cifra superior en el 19.6% al superávit comercial observado el mes anterior.

Cabe señalar que en el periodo de referencia el ajuste de la balanza comercial se explica por el fortalecimiento de la exportaciones y un cambio en la tendencia de las importaciones, las cuales, durante este periodo, mostraron un virtual estancamiento.

En el primer trimestre de 1995, las exportaciones totales mostraron una tasa de crecimiento de 36.0%, cifra superior en 19.0 puntos porcentuales a la registrada en Enero-Marzo de 1994.

En el periodo de referencia, los ingresos por las ventas de productos petroleros en el exterior mostraron una tasa de crecimiento anual de 34.9%. Lo anterior se explica por el incremento del precio de la mezcla mexicana de crudo de exportación, que en el periodo de Enero-Marzo de 1995 fue de 15.94 dólares por barril, superior en 37.9% al registrado durante el mismo periodo de 1994.

Las ventas al exterior de productos agropecuarios aumentaron 70.6% en términos anuales. Este resultado es reflejo tanto de una mayor demanda externa por estos productos como un incremento en los precios. Este grupo de bienes destaca el crecimiento de las ventas de café crudo en grano, jitomate, algodón, legumbres y hortalizas frescas. Por su parte, las ventas de productos extractivos sumaron 129.6 millones de dólares, cifra superior en 42.7% a la registrada un año antes.

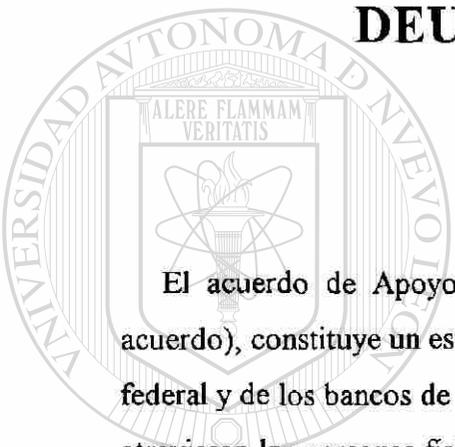
Las ventas al exterior de productos manufacturados registraron una variación anual positiva de 32.8%. Destaca el comportamiento de las exportaciones de manufacturas diferentes de la maquila con un crecimiento anual de 43.6%, tasa superior en 1.66 puntos porcentuales a la observada en el mismo trimestre de 1994. Dentro de esta última, se observó un crecimiento generado, destacando las ventas de productos textiles, químicos, siderúrgicos y minero metalúrgicos.

Las exportaciones de manufacturas no maquiladoras muestran una trayectoria creciente desde el segundo trimestre de 1993, dinamismo que se intensificó en 1995. Existen factores adicionales a la depreciación real del tipo de cambio de éste favorable comportamiento, como son la mayor integración a los mercados internacionales, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y los avances en la productividad del sector.

El primer trimestre de 1995 las importaciones alcanzaron un nivel superior al observado en el mismo periodo del año anterior: sin embargo su comportamiento muestra una trayectoria decreciente. También el monto de las importaciones totales es similar al observado en el mismo periodo del año anterior, su composición se ha modificado substancialmente, destacando el incremento de las importaciones de bienes intermedios y de capital asociados a procesos productivos orientados a la exportación. Las importaciones asociadas a la exportación aumentaron 35.2%, mientras que las compras del exterior no asociadas a procesos de exportación disminuyeron 24.4%.

## CAPÍTULO 7

# ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA



El acuerdo de Apoyo Inmediato a los deudores de la Banca (en lo sucesivo al acuerdo), constituye un esfuerzo por una sola vez y sin precedente por parte del gobierno federal y de los bancos de desarrollo y múltiples, para aliviar la difícil situación por la que atraviesan las personas físicas y empresas deudoras de la banca. Reconoce, por un lado, que todos debemos responsabilizarnos de nuestras obligaciones y, por otro lado, favorece la existencia de condiciones legales y económicas apropiadas para el pago y reestructuración de las deudas.

El Acuerdo complementa y fortalece los diversos programas que el gobierno federal y la banca han implementado para la reestructuración de adeudos en Unidades de Inversión (UDIs).

En la elaboración del Acuerdo se consideraron diversos objetivos. El apoyo está dirigido principalmente a los deudores medianos y pequeños y, tomando en cuenta la particular problemática del campo, prevé beneficios específicos para los deudores agropecuarios. Los costos son compartidos entre el gobierno federal y la banca,

procurándose que el costo fiscal sea el menor posible y que se distribuya a lo largo de los años. Así mismo, se cuidó que el Acuerdo fuera congruente con el programa económico, no diera lugar a expansión monetaria y no distorsionara el funcionamiento normal de los mercados.

Por otra parte, considerando la importancia de fortalecer la vigencia del Estado de Derecho, conforme con el cuál las partes deben cumplir con sus obligaciones, se evitó favorecer a los deudores incumplidos sobre los que se encuentran al corriente en sus pagos. Por tal razón, la mayor parte de estos últimos recibirán los beneficios del Acuerdo, sin que tengan que efectuar trámite alguno.

Las características generales del apoyo a los deudores de los distintos tipos de crédito se señalan a continuación. Así mismo, la carta de Intención que se menciona más adelante, así como las condiciones particulares de los apoyos se precisan en este Acuerdo.

## 7.1 Beneficiarios

El acuerdo beneficiará a todos los deudores de la banca por los adeudos, denominados en moneda nacional o en UDI's, contraídos con anterioridad a esta fecha, por concepto de:

- Créditos a empresas (a cargo de personas físicas o morales, que realicen actividades empresariales en cualquier rama de la actividad económica, incluyendo aquellos descontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento económico del gobierno federal).

Los beneficios del Acuerdo se harán extensivos a los deudores de uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, de créditos que hayan sido descontados con la banca o con los referidos fideicomisos de fomento económico.

## **7.2 Deudores al Corriente en sus Pagos**

Los deudores al corriente en sus pagos recibieron los beneficios económicos del Acuerdo a partir del mes de Septiembre de 1995, sin que tengan que efectuar trámite alguno, y siempre y cuando no interrumpan regularidad en sus pagos.

Los acreditados con adeudos vencidos que se pusieron al corriente en sus pagos recibieron los beneficios desde la fecha en que se regularizaron. Aquellos deudores que regularizaron sus pagos a más tardar el 30 de Septiembre de 1995 recibieron los beneficios desde el día 1º de dicho mes.

---

## **7.3 Participación de Acreditados con Adeudos Vencidos**

### **DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS**

Los deudores que no se encuentren al corriente en sus pagos podrán, de manera voluntaria e individual, participar de los beneficios del Acuerdo mediante la firma de una Carta de Intención, que estará a su disposición en las oficinas de los bancos a partir del 11 de Septiembre de 1995.

La Carta de Intención establece exclusivamente la buena voluntad del banco y del deudor de negociar para llegar a un Convenio de Reestructuración.

#### **7.4 Créditos a Empresas, al Consumo y Personales**

Los deudores de créditos a empresas, al consumo y personales, que firmen la Carta de Intención, a más tardar el 30 de Septiembre de 1995, recibirán los beneficios del Acuerdo desde el día 1° de dicho mes. Quienes firmen la Carta de Intención en esta fecha posterior recibirán los beneficios a partir del día de firma. La obtención de los referidos beneficios quedará sujeta a que los deudores suscriban un convenio de Reestructuración con el banco a más tardar el 31 de Enero de 1996.

#### **7.5 Tregua Judicial**

La banca otorgo unilateralmente a los deudores que no se encuentren al corriente de sus pagos, una tregua judicial hasta el 31 de Octubre de 1995. Dicha tregua se extendió hasta el 31 de Enero de 1996 a aquellos deudores que firmen la referida Carta de Intención. En virtud de esta tregua, la banca no realizará actos y promociones de cobro en juicios civiles o mercantiles, salvo los necesarios para conservar sus derechos.

Este beneficio no se otorgará de manera general a las empresas cuyo adeudo total exceda de 400 mil nuevos pesos.

#### **7.6 Reducción de Tasas de Interés**

La reducción de tasas de interés se realizará conforme con lo que se indica a continuación.

<b>Tipo de crédito</b>	<b>Situación de la deuda</b>	<b>Monto al que se aplica la tasa</b>	<b>Tasa de interés anual</b>	<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>
Créditos a empresas	Acreditados al corriente en pesos o en UDI's	Primeros N\$200 mil	25%	Septiembre de 1995	Septiembre de 1996 *
	Acreditados no al corriente	Primeros N\$200 mil	25%	Firma de la Carta de Intención sujeto a que se suscriba el Convenio de Reestructuración	Septiembre de 1996 *

\* Tratándose de créditos para el sector agropecuario, el beneficio de reducción de la tasa de interés se extenderá hasta Febrero de 1997, en lugar de Septiembre de 1996.

**Tabla 7.1** Reducción de Tasas de Interés

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## CAPÍTULO 8

### ENCUESTA DE PERCEPCIÓN

### EMPRESARIAL EN LA DIRECCIÓN

### REGIONAL ORIENTE DE NAFIN



Derivado de la situación actual y de la importancia del programa de reestructuración de Nacional Financiera se consideró conveniente obtener de primera mano información que permita conocer la percepción del empresario de esta región en diferentes temas, como la evolución y el estado actual de su empresa, su opinión con respecto a las acciones adoptadas por el gobierno para hacer frente a la crisis, la actitud que el empresario ha tomado para salir adelante de la misma, su posición frente a las reestructuraciones y su apreciación de NAFIN e intermediarios financieros que lo apoyaron, entre otros aspectos.

La dirección regional oriente de Nacional Financiera, con sede en Puebla, realizó una encuesta entre empresarios que desarrollan distintas actividades en los estados de Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz, con la finalidad de conocer sus puntos de

vista con respecto a la evolución y estado actual de su industria, así como el entorno político, económico y de las acciones que NAFIN ha llevado a cabo, entre otras cosas.

## 8.1 Objetivo

El objetivo de esta encuesta es identificar el pensar y el sentir del empresario de la región, con el objeto de alimentar el accionar en la instrumentación de esquemas de apoyo empresarial, en esta etapa de crisis, en beneficio de los cinco estados que la integran.

## 8.2 Metodología

- Estructuración del cuestionario, (cinco días).

Contenido de 22 preguntas esencialmente abiertas, que buscaban recibir el comportamiento de las variables internas y externas de las empresas ante la crisis, de manera espontánea y sin parámetros, posición ante los esquemas de reestructuración y opinión con respecto a los apoyos recibido por NAFIN (incluyendo el Programa de Desarrollo Empresarial, PRODEM) y los intermediarios financieros.

- Determinación de la muestra.

La determinación de la muestra es un elemento importante para aceptar o rechazar los resultados de la encuesta. La muestra aleatoria de 486 empresas fue conformada en función de los métodos estadísticos establecidos para estos fines, obteniéndose de un universo de 14 mil 53 empresas acreditadas en esta región tanto de intermediarios financieros bancarios como no bancarios, de los estratos micro y pequeño y de los tres

sectores que apoya la institución. La muestra incluye a todas aquellas empresas que a esa fecha habían sido reestructuradas.

- Levantamiento de la encuesta.

En la búsqueda de una percepción confiable, se estableció un procedimiento homogéneo que implicaba entrevistar directamente al dueño o a la persona de más alto nivel jerárquico en la empresa, realizando al menos dos visitas en caso de ser necesario, así como no orientar o influir en la respuesta del empresario, esto con el objeto de no sesgar los resultados e invalidar el proceso. Personal de esta dirección diseño un instructivo básico que explicaba a detalle cada una de las preguntas planteadas para que no existieran confusiones al respecto. Así mismo, se realizó una visita a cada una de las representaciones para explicar el objetivo, metodología y alcances de esta encuesta empresarial, seleccionándose al personal con mejores elementos para la gestión directa ante el empresario, siendo éstos los pertenecientes al área de Promoción y Desarrollo Empresarial, además de los expertos en evaluación de proyectos de inversión.

---

## 8.3 Resultados

### Características de la Muestra

Las principales características de la muestra se pueden ubicar en los datos siguientes. El 15% fueron empresas reestructuradas y el 85% no reestructuradas. De acuerdo con el tipo de intermediario, el 45% fueron bancarios y el 55% restante no bancarios. Así mismo, resulta importante destacar que las empresas visitadas, las personas que

contestaron al cuestionario fueron en un 51% los dueños y el 49% gerentes o directores de área. En cuanto al sexo, el 76% fueron hombres y el 24% mujeres.

Una de las principales características de las empresas de la región es el alto grado académico de sus dirigentes, lo que quedó demostrado al obtener que el 48% de los entrevistados tiene grado profesional, y en su conjunto, el 67% educación superior (preparatoria, profesional y postrados).

### Proceso de Levantamiento (del 22 al 26 de Mayo de 1995)

Durante el proceso de levantamiento no fue posible aplicar 122 encuestas, debido al carácter aleatorio que implica tener empresas ubicadas en los diferentes municipios que conforman la región, además de cuestiones no controlables del proceso (Ver Tabla 9.1).

Estado	Encuestas asignadas	Encuestas realizadas
Hidalgo	54	42
Oaxaca	106	81
Puebla	146	106
Tlaxcala	37	32
Veracruz	143	103
<b>Total :</b>	<b>486</b>	<b>364</b>

**Tabla 8.1** Levantamiento de encuesta de percepción empresarial

Las principales razones por las que se levantaron esas 122 encuestas, aún cuando la metodología implicaba visitar al menos en dos ocasiones a las empresas fueron las siguientes:

- Responsable ausente.
- Negativa a contestar el cuestionario.
- No aplicada (enfermedad y cargas de trabajo).

Derivado de todo lo anterior, se determinó un grado de efectividad en el levantamiento del 77%.

#### **8.4 Comportamiento de las Variables de las Empresas**

La mayoría de los empresarios consultados (80%) plantea que sus ventas se redujeron, poniendo en evidencia la contracción y poca liquidez en el mercado.

Por otro lado, y reafirmando la tendencia que se empezaba a sentir desde mediados de 1994, el 73 y el 91% manifestó, respectivamente, que sus precios de venta y sus costos se habían incrementado de forma considerable.

La falta de liquidez y los altos costos se ubicaron en forma determinante (83%) como los principales problemas empresariales. Sin embargo, aún considerando estas variables<sup>®</sup> que se generan ante un mercado deprimido, las empresas establecen como sus principales ventajas competitivas: el servicio, la cobertura del mercado, la calidad del producto y la ubicación estratégica de su negocio.

En relación con las acciones emprendidas para hacer frente a la crisis, el 43% de los encuestados comentó estar haciendo esfuerzos a través de la reducción de costos y de personal, mientras que un 16% está buscando nuevos mercados.

Después de cinco meses de crisis, sólo el 15% de los empresarios encuestados ha considerado a la reestructura de sus deudas como una alternativa necesaria.

Bajo este panorama, podemos considerar que las principales acciones tomadas por el empresario son de forma, sin profundizar seriamente en aspectos estructurales y de fondo.

La visualización de un entorno adverso, reflejado en la contracción económica, altas tasas de interés e inflación, ha generado una percepción sobre las acciones que el gobierno ha implementado. El 24% considera que éstas son adecuadas, ya que generan confianza, controlan la inflación y presentarán resultados positivos a corto y largo plazo. Por otra parte, el 76% las considera inapropiadas, porque no apoyan a la micro y pequeña empresa, y provocan inestabilidad y desempleo.

Esta posición se polariza más cuando cuestiona si estas acciones apoyan a sus empresas, opinando un 85% que no, ya que afectan negativamente a la demanda y aumentan costos y las tasas de interés.

Sin embargo, desde la perspectiva de los empresarios, estos sugieren al gobierno algunas acciones que los ayudarían a superar esta situación y que se podrían resumir en: reducción de la tasa de interés (22%); incentivos fiscales (19%); aumentar el empleo (17%); y una verdadera política de fomento (17%).

Este planteamiento busca controlar rápidamente las principales variables alteradas, que únicamente son reflejo de una problemática existente en el país, pero no soluciones de fondo que corrijan adecuadamente la situación.

Así mismo, en esta encuesta de percepción empresarial se les cuestionó a los empresarios si habían reestructurado recientemente sus créditos, respondiendo el 29% de ellos que sí siendo las principales razones la falta de liquidez y no tener otra opción, mientras que el 71% restante argumentó desconociendo, ser un mecanismo inadecuado y un gran número aseguró estar tramitándolo.

Profundizando aún más, se preguntó si de tener la oportunidad de reestructurar lo harían, contestando un 57% que sí y un 43% que no. Sin embargo, buscando identificar claramente la situación que guardan las empresas, se logró establecer que el 57% de las empresas de la muestra no contarían con la capacidad suficiente para salir adelante de la crisis si no reestructuran, estableciendo como tiempo máximo de vida seis meses.

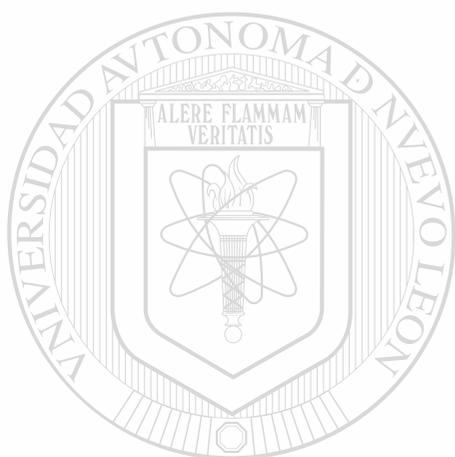
Otros de los elementos que necesitarían para superar la situación económica son la baja de las tasas de interés, una reactivación económica son la baja de las tasas de interés, una reactivación económica, capacitación y asistencia técnica, un mayor control de la inflación y atacar nuevos mercados. Con respecto a Nacional Financiera, sus requerimientos serían: bajar tasas de interés, mayor plazo (innecesarios, ya que se están contemplando plazos de hasta 20 años), menos trámites y más financiamiento.

Aprovechando este canal de comunicación con los empresarios de la región, se buscó conocer el grado de penetración que se tiene con respecto al PRODEM, obteniendo resultados no esperados; por ejemplo, sólo el 18% dijo conocer el programa y solamente el 11% ha hecho uso de éste. Esto plantea un reto enorme para esta dirección regional, ya que el grado de penetración ha sido mínimo, siendo la capacitación una de las principales debilidades de nuestros empresarios.

Para concluir la encuesta se realizaron preguntas relativas al desempeño de los intermediarios financieros, encontrando resultados diferentes a los esperados.

De acuerdo con el tipo de intermediario, los resultados colocan a los bancarios con mejores referencias que los no bancarios, considerando únicamente el 19% que el desempeño fue malo, contra un 28% de los no bancarios. Así mismo, contrario a lo que se podía esperar respecto al tipo de empresa, reestructurada y no reestructurada, un 19% de las primeras consideró el desempeño como muy malo, contra un 11% de la segunda. Las principales razones para juzgar el accionar de los intermediarios financieros como bueno fueron: la atención adecuada, el trámite eficiente y el otorgamiento del apoyo

necesario. Por otro lado, los que opinaron que era malo, se refirieron al despotismo de los funcionarios y a la ineficiencia en el otorgamiento del financiamiento.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



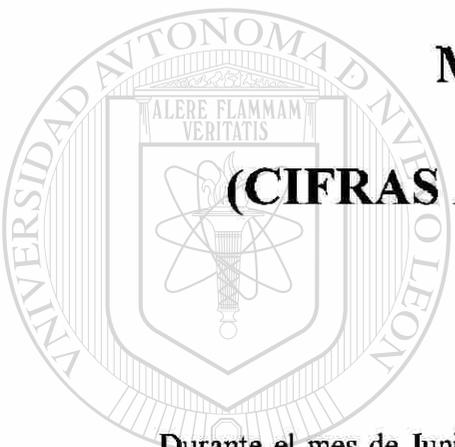
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## CAPÍTULO 9

### INDICADORES DEL SECTOR

#### MANUFACTURERO

**(CIFRAS AL MES DE JUNIO DE 1995)**



Durante el mes de Junio de 1995, el personal ocupado en el Sector Manufacturero observó una caída anual del (-) 9.0%. De esta forma, al conjuntar este resultado con los registrados en los cinco meses anteriores, se tiene que para el periodo Enero-Junio de 1995 el personal ocupado registró una variación anual acumulada de (-) 6.6%. Este resultado es consecuencia de los decrementos observados en el número de empleados de (-) 6.8% y en el de obreros de (-) 6.7%.

Cabe mencionar que el descenso en el personal ocupado fue generalizado ya que presentó en las nueve divisiones de actividad económica que integran el Sector Manufacturero. Así, en el primer semestre de 1995, la división que agrupa a “Otras Industrias Manufactureras” registró una disminución anual en el empleo de (-) 13.6%; en la de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo cayó en (-) 9.3%; en la de Minerales no Metálicos en (-) 6.9%; en la de Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero, así como en la del Papel, la disminución fue de (-) 6.8% en cada una; en la de Madera y

Productos de Madera de (-) 6.6%; en las Industrias Metálicas Básicas de (-) 5.2%, en cada una de ellas; y en la de Químicos, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico el descenso en el personal ocupado fue de (-) 3.5%.

Respecto a los horas-hombre trabajadas en la Industria Manufacturera, en el lapso de Enero-Junio de 1995, éstas presentaron un decremento anual de (-) 8.4%, en relación al primer semestre del año anterior, como resultado de las caídas registradas en las horas-obrero trabajadas de (-) 8.7% y en las de los empleados de (-) 7.0%.

Por división de actividad económica, se tiene que las nueve divisiones que integran este sector observaron reducciones en las horas-hombre trabajadas. Así, en la división de "Otras Industrias Manufactureras" la disminución fue de (-) 15.9%; en la de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo la caída fue de (-) 13.4%; en la de Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero, la disminución fue de (-) 10.9%; en la de Madera y Productos de Madera de (-) 8.3%; en la división de Papel, Productos de Papel, Imprenta y Editoriales en (-) 7.4%; en la de Minerales no Metálicos en (-) 6.9%; en la de los Alimentos, Bebidas y Tabaco cayeron en (-) 4.7%; en la de Químicos, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico el descenso en el personal ocupado fue de (-) 4.6%; y en las Industrias Metálicas Básicas de (-) 4.0%.

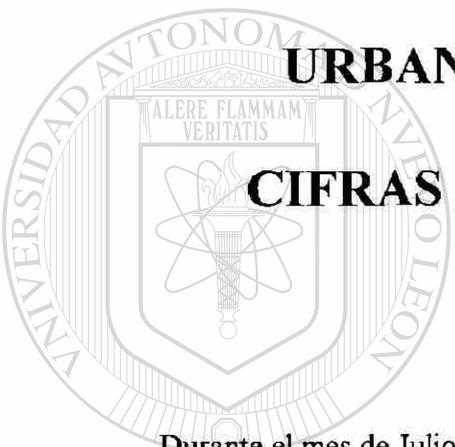
Por lo que toca a las remuneraciones en términos reales por persona ocupada, se tiene que durante los seis primeros meses de 1995, éstas registraron una variación anual de (-) 7.5% respecto al periodo Enero-Junio de 1994.

## CAPÍTULO 10

### ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO

#### URBANO (39 ÁREAS URBANAS)

#### CIFRAS AL MES DE JULIO DE 1995



Durante el mes de Julio de 1995, la tasa de desempleo abierto representó el 7.3% de la Población Económicamente Activa (PEA). Es importante señalar que este resultado se vio fuertemente influenciado por el hecho de que, como sucede cada año en los periodos vacaciones, población principalmente estudiantil en edad de trabajar incursiona temporalmente al mercado de trabajo en busca de un empleo. Ante este hecho estacional que se presenta cada año y que incide a la alza de la tasa de desempleo y con objeto de poder analizar la evolución mes a mes de los datos del desempleo abierto, es conveniente considerar las cifras desestacionalizadas. Estas muestran una vez eliminando ese efecto estacional, la tasa de desempleo en el mes de Julio no se incrementa, manteniendo el mismo nivel que el observado en los meses de Mayo y Junio de 1995, y que fue de 6.6%.

Cabe mencionar que el INEGI produce en forma mensual diez indicadores sobre el desempleo en México. Cada uno de ellos señala datos sobre los aspectos específicos del mercado laboral. Uno de estos indicadores es la tasa de desempleo abierto referida

anteriormente. Esta se define de conformidad con los criterios de la Organización Internacional del Trabajo (OTI), y considera la proporción respecto a la Población Económicamente Activa, que representan las personas de 12 años y más que en el periodo de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora a la semana, a pesar que realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer una actividad por su cuenta.

Por lo que respecta a los otros indicadores de desempleo que la INEGI produce, éstos mostraron los siguientes resultados en Julio de 1995. Por ejemplo, la tasa de presión general, la cuál incluye además de los desempleados abiertos aquellos ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o de tener un empleo adicional, fue de 11.8% en Julio de 1995. Por lo que se refiere a la tasa de ocupación parcial por razones de mercado y desocupación, que es el porcentaje que representa la población desocupada y la ocupada que labora menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, con respecto a la PEA, ésta representó el 9.9% en el séptimo mes de 1995.

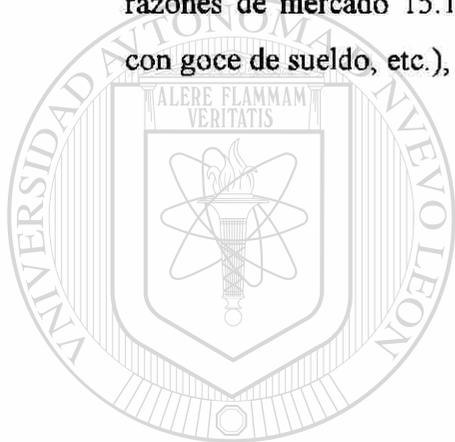
A nivel regional, el desempleo abierto fue el siguiente: Monclova observó una tasa de 8.7%; Monterrey, Cd. de México y Hermosillo de 8.6% cada una de ellas; Saltillo de 8.5, Irapuato de 8.1%; Aguascalientes de 8.0%; Durango de 7.9%; Coahuila de 7.8%; Querétaro de 7.7%; Torreón y Guadalajara de 7.4% cada una; Celaya de 7.2%; Manzanillo de 6.9%; Chihuahua y Culiacán de 6.8% ; Puebla de 6.6%; Zacatecas de 6.2%; Veracruz de 5.9%; Tampico y San Luis de 5.8% cada una de ellas.

Por su parte, Campeche registró una tasa de 5.7%; Cuernavaca de 5.5%; León de 5.4%; Morelia y Tlaxcala de 5.3% cada una; Mérida de 5.1%; Tepic de 4.7%; Tuxtla Gutiérrez de 4.6%; Nuevo Laredo de 4.5%; Villa Hermosa 4.4%; Colima y Orizaba de 4.3% ; Acapulco de 3.2%; Cd. Juárez y Oaxaca de 2.9% cada una de ellas; Tijuana registró 1.3%.

Conviene destacar que del total de los desocupados abiertos a nivel nacional, el 89.1% contaba con experiencia laboral, en tanto que el 10.9% restante no la tenía.

Por lo que se refiere a la población ocupada durante el mes de Julio de 1995, está representó un 92.7% de la PEA, siendo su distribución por rama de actividad la siguiente: En los Servicios se concentró el 39.4%, en el Comercio el 21.5%, en la Industria de la Transformación el 20%, en Comunicaciones y Transportes 6.2%, en el Gobierno el 5.9%, en la Construcción el 4.5% y en otras actividades el 2.5%.

Respecto a la jornada de trabajo, el 19.5% de la población ocupada registró una jornada menor de 35 horas, siendo los motivos principales: Horario normal 64.7%, razones de mercado 15.1%, otros motivos 12.8% (vacaciones, días festivos, permisos con goce de sueldo, etc.), y razones personales el 7.4%.



# UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## INDICADORES DE DESEMPLEO COMPRENDIDOS EN LA ENEU (39 ÁREAS URBANAS)

PERIODO_1/	TASA DE DESEMPLEO ABIERTO: ÁREAS URBANAS_2/		MOTIVOS PARA DEJAR EL EMPLEO_3/	DURACION DEL DESEMPLEO ABIERTO (SEMANAS)					
	GENERAL	MUJERES		1 a 4	5 a 8	9 o MAS	PROMEDIO		
1993									
ENERO	3.2	3.2	3.1	52.7	53.0	20.6	26.4	5.3	
FEBRERO	3.5	3.2	4.0	45.7	46.9	24.8	34.8	6.3	
MARZO	3.6	3.3	4.0	43.6	40.4	22.5	37.1	6.2	
	3.5	3.2	4.0	48.3	46.4	24.4	29.2	5.7	
ABRIL_1/	3.0	2.8	3.3	46.9	39.6	20.1	40.3	6.3	
MAYO_2/	3.3	3.2	3.5	47.4	41.1	22.4	36.5	6.1	
JUNIO	3.2	3.0	3.5	47.9	48.5	20.7	30.8	5.6	
	3.2	3.0	3.4	47.4	43.7	20.8	35.5	6.0	
JULIO_1/	3.6	3.1	4.4	44.3	46.5	25.7	27.8	5.6	
AGOSTO	3.9	3.6	4.4	47.0	40.0	24.5	35.5	6.1	
SEPTIEMBRE	4.0	3.7	4.3	43.3	44.4	23.6	32.0	5.8	
	3.7	3.3	4.5	44.4	44.8	24.5	30.7	5.8	
OCTUBRE_1/	3.7	3.5	4.1	46.4	42.2	24.1	33.7	6.0	
NOVIEMBRE	3.2	2.9	3.9	49.9	43.7	16.7	39.6	6.1	
DICIEMBRE	2.9	3.0	2.7	52.2	36.0	25.3	36.7	6.4	
	3.3	3.2	3.7	49.6	41.1	22.9	38.0	6.1	
1994									
ENERO	3.8	3.9	3.6	51.7	49.0	21.2	29.8	5.6	
FEBRERO	3.7	3.5	4.0	47.2	39.7	34.1	26.2	5.8	
MARZO	3.6	3.5	3.6	45.9	41.2	20.4	38.4	6.2	
	3.7	3.7	3.8	49.7	44.2	24.6	31.2	5.8	
ABRIL	3.8	3.9	3.5	54.0	41.0	22.3	35.7	6.1	
MAYO	3.2	3.2	3.5	52.8	37.1	23.3	40.6	6.4	
JUNIO	3.3	3.4	3.1	44.4	45.6	21.9	32.5	5.8	
	3.6	3.7	3.4	51.8	39.4	23.2	37.4	6.2	
JULIO_1/	3.9	3.6	4.5	44.2	60.4	16.6	23.0	4.9	
AGOSTO	3.8	3.3	4.1	52.1	51.5	17.2	27.3	5.3	
SEPTIEMBRE	3.8	3.7	4.0	49.8	51.0	21.7	27.3	5.4	
	3.9	3.6	4.5	48.3	55.2	18.0	26.8	5.2	
OCTUBRE_1/	3.9	3.9	4.6	50.9	50.1	22.1	27.8	5.5	
NOVIEMBRE	3.9	3.7	4.3	46.0	47.1	18.0	34.9	5.8	
DICIEMBRE	3.2	3.2	3.2	54.1	45.8	18.2	36.0	5.9	
	3.6	3.4	4.0	50.0	49.4	19.6	31.0	5.7	
1995									
ENERO_1/	4.5	4.4	4.9	55.9	61.7	16.4	21.9	4.8	
FEBRERO	5.3	5.0	5.7	58.2	60.0	22.5	17.5	4.7	
MARZO	5.7	5.8	5.4	61.2	50.5	25.2	24.3	5.3	
	5.2	5.1	5.3	58.4	57.4	21.5	21.1	4.9	
ABRIL	6.3	6.1	6.7	62.7	43.5	20.1	36.4	6.0	
MAYO	6.6	6.7	6.6	67.0	43.5	15.9	40.6	6.2	
JUNIO	6.6	6.5	6.8	64.6	45.4	14.7	39.9	6.1	
	6.5	6.4	6.6	64.6	43.9	17.2	38.9	6.1	
JULIO	7.3	7.0	7.7	62.6	44.5	16.4	39.1	6.1	

1/ EL DATO TRIMESTRAL PUEDE DIFERIR DEL PROMEDIO MENSUAL (VER CONCEPTOS Y DEFINICIONES AL FINAL DEL AVANCE)  
 2/ INCLUYE A LA POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS QUE EN LA SEMANA ANTERIOR A LA SEMANA DE ENTREVISTA NO TENIA EMPLEO Y REALIZO EN LOS DOS MESES ANTERIORES AL PERIODO DE REFERENCIA ALGUNA ACTIVIDAD PARA ENCONTRARLO.  
 3/ INCLUYE A LA POBLACION CUYOS MOTIVOS PARA DEJAR EL EMPLEO FUERON YA SEA POR CESE O BIEN POR TRABAJO TEMPORAL TERMINADO.  
 1/ A PARTIR DE ABRIL DE 1993 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 35 ÁREAS URBANAS.  
 2/ A PARTIR DE JULIO DE 1993 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 36 ÁREAS URBANAS.  
 3/ A PARTIR DE OCTUBRE DE 1993 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 37 ÁREAS URBANAS.  
 4/ A PARTIR DE JULIO DE 1994 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 38 ÁREAS URBANAS.  
 5/ A PARTIR DE OCTUBRE DE 1994 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 39 ÁREAS URBANAS.  
 6/ CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA  
 FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA. "ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO"

TASA DE DESEMPLEO ABIERTO POR AREA METROPOLITANA COMPRENDIDA EN LA ENEU  
(39 AREAS URBANAS)

CUADRO 2

AREAS URBANAS	1994												1995											
	II	JUL	AGO	SEP	III	OCT	NOV	DIC	IV	ENE	FEB	MAR	I	ABR	MAY	JUN	JUL							
ACAPULCO	13	2.2	1.6	1.4	1.8	2.2	1.7	1.1	1.7	2.4	1.3	1.1	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6							
AGUASCALIENTES	3.9	4.6	3.1	4.7	4.3	3.9	4.1	2.5	3.6	2.3	4.6	4.7	4.5	5.4	6.5	6.3	8.0							
CAMPECHE	2.5	3.7	3.1	3.0	3.4	3.7	4.1	1.4	3.3	4.1	5.3	4.7	4.6	5.2	5.5	5.2	5.7							
CD DE MEXICO	4.2	4.0	3.6	3.6	3.8	4.5	4.4	3.6	3.9	4.8	5.9	6.6	5.7	7.5	7.3	7.2	8.6							
CELAYA	2.8	3.8	4.0	4.5	4.3	3.3	4.3	2.5	3.1	3.2	3.7	4.8	3.9	4.2	6.4	6.4	7.2							
CIUDAD JUAREZ	2.0	3.8	2.4	2.6	2.9	3.1	1.7	1.9	1.9	1.8	3.2	3.0	2.6	2.9	2.6	2.1	2.9							
COATZACOALCOS	5.1	6.0	5.2	6.0	5.8	4.9	6.1	4.8	5.4	8.0	8.0	7.5	7.9	8.3	8.5	9.8	7.8							
COLIMA	3.9	6.0	4.9	4.6	5.3	3.0	2.9	2.5	3.0	4.7	3.3	4.3	4.1	5.4	4.9	3.6	4.3							
CUERNAVACA	1.1	2.0	1.8	2.2	1.9	1.4	1.9	0.6	1.3	2.2	3.9	4.1	3.3	4.2	4.6	4.9	5.5							
CULIACAN	1.9	4.2	3.1	3.2	3.6	1.1	3.1	2.3	1.9	4.3	4.7	4.9	4.6	6.5	5.4	6.5	6.1							
CHIHUAHUA	5.4	5.6	4.5	3.8	4.9	4.8	5.3	5.3	5.8	7.0	7.8	7.1	7.3	7.5	8.2	7.7	8.8							
DURANGO	4.0	3.8	4.0	6.0	5.4	4.6	5.3	3.8	4.7	5.5	6.3	8.6	6.7	8.9	9.3	9.6	7.9							
GUADALAJARA	3.1	3.4	3.4	4.2	3.8	3.2	3.5	2.6	3.1	5.8	6.1	6.0	6.0	6.9	6.8	6.4	7.4							
HERMOSILLO	1.4	4.3	4.3	4.8	4.4	4.7	4.1	2.4	3.9	5.6	5.1	6.1	5.6	4.6	7.2	9.5	8.6							
IRAPUATO	-	5.9	3.9	4.8	4.9	4.9	3.9	3.2	4.0	4.5	4.5	6.5	5.1	6.1	7.6	6.4	8.1							
LEON	1.8	2.4	2.2	2.4	2.3	1.2	1.7	2.3	1.6	2.4	3.6	2.9	2.9	4.2	6.8	6.0	5.4							
MANZANILLO	2.5	3.4	3.1	4.0	3.6	4.2	4.2	3.0	4.0	4.2	5.0	5.1	4.7	5.2	5.4	5.8	6.9							
MATAMOROS	6.3	5.7	5.9	5.4	6.4	5.0	5.7	4.2	5.0	6.7	6.1	5.2	6.0	4.9	4.6	5.0	4.8							
MERIDA	1.4	2.0	1.7	2.3	2.0	2.7	1.8	2.3	2.3	2.1	4.6	4.2	3.5	3.5	3.1	2.8	3.2							
MONCLOVA	7.1	7.6	7.6	10.4	8.7	7.9	6.4	6.7	7.3	6.4	7.5	7.9	7.2	8.6	9.4	7.2	8.7							
MONTERREY	4.9	5.3	4.7	5.4	5.2	5.4	6.3	4.7	5.5	5.1	6.8	6.3	6.0	6.5	9.5	8.5	8.1							
MORELIA	0.8	1.8	2.3	2.8	2.3	1.0	1.3	1.2	0.9	3.2	4.1	3.9	3.6	5.1	4.5	4.6	5.3							
NUEVO LAREDO	3.0	3.8	3.4	3.0	2.7	2.5	3.0	2.0	1.8	4.1	4.1	4.9	4.4	4.1	4.2	5.9	4.6							
OAXACA	1.6	1.7	2.0	2.8	2.1	1.6	0.9	1.4	1.3	1.4	1.6	1.2	1.4	2.3	2.8	2.8	2.9							
ORIZABA	1.9	2.6	1.5	1.7	2.0	2.4	1.2	1.7	1.7	2.0	2.0	2.0	2.0	3.5	3.2	3.5	4.3							
PUEBLA	1.7	3.1	2.6	2.7	2.9	3.4	2.4	2.7	3.0	4.5	2.6	4.6	4.0	6.2	6.4	7.5	6.7							
QUERETARO	3.1	3.6	4.4	4.7	4.0	3.3	3.9	3.5	3.4	4.9	5.3	5.4	5.2	6.9	7.4	6.7	7.7							
SALTILLO	4.0	5.8	5.3	7.6	6.2	4.6	3.4	4.8	3.8	4.5	5.2	7.5	5.6	6.6	7.8	6.8	7.0							
SAN LUIS POTOSI	1.8	3.4	2.5	2.7	3.0	3.1	1.2	1.4	1.9	1.8	2.0	4.4	2.7	3.9	5.3	3.5	4.2							
TAMPICO	5.7	5.9	5.6	6.0	5.9	4.6	5.2	3.6	4.6	5.9	6.3	8.0	6.6	8.1	5.5	8.0	7.3							
TEPIC	2.3	2.7	2.1	4.5	3.5	2.2	3.0	2.2	2.7	2.3	2.4	1.9	2.2	2.6	4.5	4.3	4.7							
TJUANA	1.6	1.4	1.7	1.0	1.1	1.7	1.3	1.0	1.1	2.0	1.5	2.2	1.9	1.9	2.0	1.7	1.8							
TLAXCALA	-	-	-	-	-	4.8	3.4	3.3	4.0	3.2	4.3	5.5	4.2	3.1	4.9	5.1	4.3							
TOLUCA	3.8	4.0	4.1	3.2	3.9	2.8	3.0	2.2	2.7	3.6	3.1	4.9	3.8	4.0	6.0	3.8	4.5							
TORREON	5.3	6.0	6.3	5.7	6.3	6.2	6.6	4.6	5.7	6.1	7.6	5.8	6.5	7.3	6.7	6.6	6.9							
TUXTLA GTZ.	1.8	3.6	3.9	2.8	3.5	2.7	2.6	1.4	2.2	5.0	3.4	4.4	4.3	3.8	3.7	4.7	4.1							
VERACRUZ	3.4	5.0	3.3	4.0	4.5	4.2	3.1	2.8	3.5	4.7	4.2	4.2	4.4	5.9	4.4	4.8	5.1							
VILLAHERMOSA	2.6	3.8	3.2	3.0	3.3	1.8	2.3	2.4	2.0	2.8	5.2	3.8	3.9	6.0	5.0	4.0	4.3							
ZACATECAS	4.1	3.5	5.0	5.2	4.4	6.3	4.2	4.8	4.8	5.2	6.0	7.0	6.0	6.5	7.5	8.0	7.3							

PI CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA

EL DATO TRIMESTRAL PUEDE DIFERIR DEL PROMEDIO MENSUAL (VER CONCEPTOS Y DEFINICIONES AL FINAL DEL AVANCE)

INSITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA "ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO"

PI

NOTA

FUENTE

TASA NETA DE PARTICIPACION POR AREA METROPOLITANA COMPRENDIDA EN LA ENEU-7  
(39 AREAS URBANAS)

CUADRO 3

AREAS URBANAS	1994												1995					
	II	JUL	AGO	SEP	III	OCT	NOV	DIC	IV	ENE-P/	FEB	MAR	I	ABR	MAY	JUN	II	JUL
ACAPULCO	55.8	58.8	57.7	56.7	57.0	55.5	56.8	58.8	56.7	56.8	56.3	57.8	57.0	56.0	54.7	58.5	56.3	57.5
AGUASCALIENTES	54.3	55.2	53.0	53.5	54.2	53.4	52.3	52.1	54.3	50.5	50.3	52.2	50.9	50.1	50.5	50.7	51.3	51.3
CAMPECHE	57.0	58.2	56.2	58.8	58.1	57.6	57.9	57.1	58.3	54.5	56.3	57.2	55.8	55.1	56.8	56.4	56.0	58.0
CD. DE MEXICO	54.4	54.9	53.4	54.8	54.5	55.3	53.3	54.3	54.7	53.8	54.2	54.1	54.0	55.2	53.0	54.8	54.4	55.9
CELAYA	54.5	54.5	54.5	57.8	56.0	53.0	54.7	55.1	54.7	54.1	55.6	55.5	55.0	55.9	56.2	53.5	55.3	56.1
CIUDAD JUAREZ	59.0	61.4	57.0	58.3	60.6	59.7	57.8	59.0	60.2	58.4	56.5	58.3	57.8	58.4	58.1	57.2	57.9	58.1
COATZACOALCOS	52.6	53.4	52.7	53.7	53.6	51.5	51.7	54.2	53.1	50.6	52.6	54.6	52.4	50.6	52.4	53.0	51.9	49.4
COLIMA	58.8	62.2	58.1	57.6	59.5	59.3	57.4	56.0	57.9	59.4	59.7	58.0	59.1	58.7	59.6	58.5	58.9	57.9
CUERNAVACA	52.1	51.9	51.1	49.1	50.5	50.0	50.9	48.8	49.7	50.0	50.1	49.1	49.8	53.0	52.6	57.7	54.3	55.6
CULIACAN	60.8	54.0	51.2	50.2	52.8	49.1	50.5	49.3	50.6	50.4	56.1	50.8	52.3	52.5	53.4	50.8	52.3	53.0
CHIHUAHUA	52.8	53.8	52.5	51.2	54.1	54.6	52.1	52.1	53.9	52.1	52.9	54.9	53.2	54.8	52.2	54.8	54.0	55.6
DURANGO	51.8	53.1	52.9	53.7	53.8	52.2	54.4	50.1	52.6	51.2	52.9	49.6	51.2	53.3	51.4	51.2	52.1	53.2
GUADALAJARA	59.1	58.2	59.0	57.9	58.4	58.1	58.9	58.5	58.9	58.3	58.9	58.9	58.7	58.5	59.3	59.6	59.1	59.3
HERMOSILLO	51.1	55.2	52.6	50.3	53.6	53.7	52.7	51.0	53.5	54.0	54.6	53.2	54.1	54.6	53.4	52.5	53.6	52.1
IRAPUATO	55.8	52.2	53.5	52.5	53.8	55.0	54.7	54.3	54.8	54.4	54.6	53.2	54.1	54.6	53.8	54.4	53.5	59.8
LEON	52.4	52.2	53.5	53.5	53.0	52.8	54.0	51.0	52.7	49.6	51.4	49.3	50.0	49.3	52.6	51.8	51.1	51.1
MANZANILLO	56.3	58.8	57.3	59.7	59.5	59.5	58.8	57.6	58.1	58.8	58.0	59.5	58.8	59.2	57.7	58.6	58.6	61.0
MATAMOROS	60.7	58.4	62.2	60.1	61.1	59.4	61.1	60.4	61.1	57.6	58.4	59.1	58.3	55.4	58.1	57.7	56.9	59.1
MERIDA	51.7	51.1	52.7	53.4	53.0	48.4	50.5	49.0	49.2	50.1	51.8	53.2	51.5	50.2	51.0	51.8	50.9	50.5
MONCLOVA	54.8	55.2	52.3	53.3	54.1	50.4	52.4	52.9	52.0	52.8	52.1	52.1	52.3	52.5	52.6	54.8	53.2	54.3
MONTERREY	58.1	58.6	57.6	54.4	57.0	58.0	57.7	54.4	57.0	55.2	56.4	54.8	55.4	55.7	57.2	56.2	56.3	58.5
MORELIA	46.4	51.0	49.3	46.4	49.7	49.2	46.2	45.3	48.3	51.7	50.9	49.2	50.7	49.5	55.3	55.8	53.2	56.3
NUEVO LAREDO	53.7	53.4	54.5	54.2	53.7	52.7	54.1	52.0	53.1	53.4	54.2	54.6	54.0	52.8	53.4	53.7	53.3	54.7
OAXACA	54.5	54.7	52.4	53.2	53.5	53.6	51.1	51.4	52.4	51.5	50.4	50.8	50.9	49.6	50.9	52.4	50.9	51.9
ORIZABA	47.9	50.8	50.8	52.4	51.4	49.9	48.3	54.0	50.7	51.1	48.8	52.4	50.8	50.7	51.0	54.6	52.0	53.1
PUEBLA	47.0	46.6	46.2	45.4	46.7	46.5	47.0	45.2	47.1	46.5	46.8	47.1	46.8	46.5	50.3	49.3	48.5	50.5
QUERETARO	56.8	56.8	55.6	55.4	55.9	58.9	55.7	56.2	57.1	57.1	55.9	55.9	56.3	57.2	57.7	55.6	57.2	58.1
SALTILLO	54.2	57.0	56.8	56.6	57.1	55.6	54.6	53.9	55.2	54.9	54.6	54.8	54.7	54.9	57.3	56.7	56.2	57.4
SAN LUIS POTOSI	51.9	51.6	51.5	50.9	51.9	52.2	54.1	51.3	53.1	51.1	50.5	50.9	50.8	52.8	51.7	51.1	51.9	51.5
TAMPICO	55.9	60.1	56.1	53.3	57.3	57.7	56.5	54.7	56.8	57.4	58.6	57.5	57.8	58.7	59.4	56.1	58.1	57.5
TEPIC	50.9	51.7	51.6	51.6	52.9	52.5	53.0	49.9	53.1	51.8	52.0	52.0	51.9	52.3	54.9	56.9	54.5	56.6
TIJUANA	53.5	53.8	52.4	55.1	55.4	55.2	54.4	57.8	56.8	56.9	54.9	55.5	55.9	55.8	56.7	56.6	56.3	56.2
TLAXCALA	-	-	-	-	-	51.9	50.7	49.7	50.9	50.3	50.1	51.2	50.5	50.3	50.7	51.6	50.8	51.5
TOLUCA	54.5	54.8	54.6	52.3	54.7	53.6	54.3	51.1	53.6	53.9	55.1	53.4	54.1	54.7	53.5	51.9	53.4	54.5
TORREON	54.9	55.2	54.9	54.9	55.7	52.6	55.7	55.4	55.0	56.7	57.8	57.2	57.2	57.6	57.5	58.5	57.9	59.5
TUXTLA GTZ.	54.9	57.8	57.1	55.5	57.8	57.1	57.1	56.2	57.0	57.0	54.8	53.7	55.3	55.4	54.7	55.7	55.3	59.6
VERACRUZ	54.4	57.8	56.8	54.1	56.8	56.9	54.6	55.1	56.6	55.6	57.1	56.4	56.3	56.9	58.8	58.0	57.8	57.7
VILLAHERMOSA	53.9	56.3	56.0	53.1	55.5	54.1	55.3	52.2	54.5	53.9	54.6	52.3	53.6	52.7	53.7	52.9	53.1	54.0
ZACATECAS	51.2	52.9	53.8	54.4	53.9	54.6	54.6	54.3	54.7	55.3	55.2	54.8	55.1	55.4	55.0	54.2	54.3	55.1

TASA NETA DE PARTICIPACION PORCENTAJE QUE REPRESENTA LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA RESPECTO A LA POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS

CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA

EL DATO TRIMESTRAL PUEDE DIFERIR DEL PROMEDIO MENSUAL (VER CONCEPTOS Y DEFINICIONES)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFICA E INFORMATICA "ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO"

NOTA FUENTE

## OTROS INDICADORES DE EMPLEO Y DESEMPEÑO (39 ÁREAS URBANAS)

CUADRO 11

INDICADORES_1/	1994												1995				
	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE_2/	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	JUL	JUL	JUL	
1.- POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS_2/	75.3	75.4	75.5	75.4	75.2	75.0	75.4	74.1	75.5	75.5	75.6	75.4	75.8	75.6	75.6	76.0	
2.- POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA_3/	54.8	55.2	54.1	54.3	54.9	54.1	53.9	54.8	54.0	54.4	54.7	54.3	55.1	54.7	54.7	55.9	
3.- POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA_3/	45.4	44.8	45.9	45.7	45.1	45.9	46.1	45.2	46.0	45.6	45.3	45.7	44.9	45.3	45.3	44.1	
4.- PEA MASCULINA_4/	74.7	75.1	74.1	73.6	74.9	74.7	73.9	74.7	73.6	73.8	73.1	73.9	73.3	73.7	73.7	74.6	
5.- PEA FEMENINA_5/	36.2	37.0	36.3	36.8	36.7	36.4	36.4	36.6	35.9	36.9	37.2	36.7	37.0	38.4	37.5	38.8	
6.- POBLACION OCUPADA_6/	96.4	96.1	96.4	96.2	96.1	96.1	96.8	96.4	95.5	94.7	94.3	94.8	93.4	93.4	93.5	92.7	
7.- INACTIVOS DISPONIBLES_7/	1.7	1.3	2.8	2.6	2.8	3.0	2.9	2.9	2.7	2.6	2.7	2.7	2.4	2.3	2.5	2.7	
8.- INACTIVOS NO DISPONIBLES_7/	98.3	98.7	97.2	97.4	97.2	97.0	97.1	97.0	97.3	97.4	97.3	97.3	97.6	97.7	97.5	97.3	
9.- INACTIVOS ESTUDIANTES_7/	38.4	36.1	37.0	38.2	37.1	37.0	36.8	37.4	37.6	37.6	39.0	38.1	37.7	37.7	38.0	37.3	
10.- INACTIVOS EN QUEHACERES DOMESTICOS_7/	51.8	51.5	51.0	50.4	51.4	51.3	51.6	51.7	50.8	50.0	49.2	50.0	49.7	48.8	49.6	49.6	
11.- INACTIVOS PENSIONADOS Y JUBILADOS_7/	4.0	4.7	5.1	4.5	4.5	4.6	4.9	4.2	4.3	4.5	5.1	4.7	4.8	5.1	4.9	4.9	
12.- INACTIVOS INCAPACITADOS_7/	2.1	0.8	0.6	0.6	0.6	0.8	0.7	0.6	0.8	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.6	0.8	
13.- OTROS INACTIVOS_7/	3.7	6.9	6.3	6.3	6.4	6.3	6.0	6.3	6.3	6.7	6.5	6.5	6.7	6.8	7.0	7.4	
14.- POBLACION DESOCUPADA ABIERTA CON EXPERIENCIA LABORAL_8/	87.8	84.4	84.7	82.1	83.0	83.5	83.9	84.5	85.7	88.0	86.9	86.8	87.7	90.7	89.5	89.1	
15.- POBLACION DESOCUPADA ABIERTA SIN EXPERIENCIA LABORAL_8/	12.2	15.6	15.3	17.9	17.0	16.5	16.9	15.5	14.3	12.0	13.1	13.2	12.3	9.3	10.5	10.9	
16.- OCUPADOS QUE GANAN MENOS DE UN SALARIO MINIMO Y QUE TRABAJAN MAS DE 48 HORAS POR SEMANA_9/	11.7	15.2	15.6	11.8	15.2	13.1	12.8	13.9	14.0	13.0	12.9	13.3	14.3	16.8	15.3	14.1	
17.- ASALARIADOS SIN PRESTACIONES_10/	22.7	23.3	23.3	24.4	22.5	24.3	23.6	23.6	22.1	22.4	22.4	22.2	23.3	23.5	23.8	24.4	
18.- OCUPADOS QUE TRABAJAN EN ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 5 PERSONAS_11/	42.2	43.2	42.6	43.3	42.2	43.0	42.1	42.1	43.3	43.0	45.6	43.9	44.7	43.9	44.8	44.5	

EL DATO TRIMESTRAL PUEDE DIFERIR DEL PROMEDIO MENSUAL (VER CONCEPTOS Y DEFINICIONES AL FINAL DEL AVANCE).

1/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION TOTAL.

2/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS.

3/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION MASCULINA DE 12 AÑOS Y MAS.

4/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION FEMENINA DE 12 AÑOS Y MAS.

5/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA).

6/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA (PEI).

7/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION DESOCUPADA ABIERTA.

8/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION QUE GANA MENOS DE UN SALARIO MINIMO.

9/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION ASALARIADA.

10/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION OCUPADA (INCLUYE ASALARIADOS Y NO ASALARIADOS).

11/ PORCENTAJE CON RESPECTO A LA POBLACION OCUPADA (INCLUYE ASALARIADOS Y NO ASALARIADOS).

A PARTIR DEL MES DE JULIO DE 1994 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 38 ÁREAS URBANAS, DESDE ESTE MES LA POBLACION DE

EDAD AVANZADA SE EXCLUYE DE LA POBLACION INCAPACITADA PARA TRABAJAR Y SE AGREGA A OTROS INACTIVOS.

A PARTIR DEL MES DE OCTUBRE DE 1994 LAS CIFRAS CORRESPONDEN AL AGREGADO DE 39 ÁREAS URBANAS.

CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA.

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA "ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO"

**TASAS COMPLEMENTARIAS DE EMPLEO Y DESEMPEÑO \_1/  
(39 ÁREAS URBANAS)**

CUADRO 12

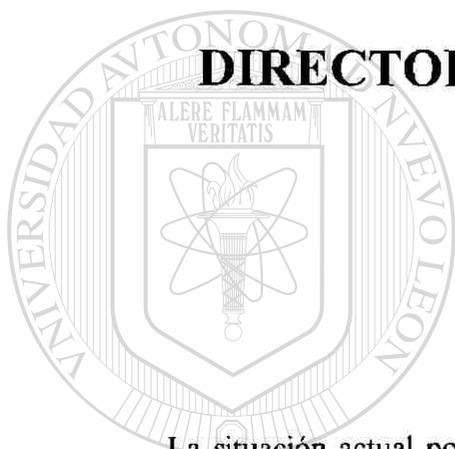
AÑO/TRIMESTRE	TDA	TDA*	TPEE	TPEP	TPRG	TOPD1	TOPRMD	TOPD2	TIID	TCCO
1994										
ENERO	3.8	5.8	4.9	5.7	6.7	8.0	6.5	22.5	10.8	11.8
FEBRERO	3.7	5.5	4.8	5.4	6.6	8.2	6.3	22.3	12.0	14.7
MARZO	3.6	5.2	4.3	5.2	5.9	8.1	5.9	22.3	11.6	14.1
I	3.7	5.8	4.8	5.5	6.6	8.1	6.3	22.4	11.4	13.3
ABRIL	3.7	5.4	4.6	5.2	6.1	7.9	6.1	26.0	11.8	12.5
MAYO	3.3	4.9	4.4	5.0	6.1	8.0	6.2	23.3	11.2	14.6
JUNIO	3.3	5.0	4.3	5.6	6.6	7.7	6.1	21.9	11.4	15.6
II	3.6	5.5	4.7	5.6	6.6	8.0	6.3	23.6	11.6	14.2
JULIO _1/	4.0	7.0	5.2	5.9	7.1	8.0	6.9	20.3	12.5	15.0
AGOSTO	3.6	6.6	4.5	5.1	6.0	7.0	6.3	18.5	11.0	13.8
SEPTIEMBRE	3.8	6.5	4.5	5.3	6.0	7.6	6.3	24.0	11.0	13.2
III	3.9	6.7	4.9	5.6	6.6	7.7	6.5	20.6	11.7	14.0
OCTUBRE _**/	4.0	7.1	4.7	5.6	6.3	8.0	6.3	21.4	11.4	14.3
NOVIEMBRE	3.9	6.8	4.8	5.4	6.3	5.9	6.0	23.4	10.5	12.7
DICIEMBRE	3.2	6.0	3.9	4.4	5.1	6.8	5.2	21.8	9.7	12.7
IV	3.6	6.5	4.4	5.1	5.9	7.4	5.7	21.8	10.6	13.4
1995										
ENERO_P/	4.5	7.3	5.6	6.0	7.1	8.1	6.6	20.8	12.7	14.3
FEBRERO	5.3	8.0	6.6	7.0	8.3	9.6	7.3	23.5	13.4	14.2
MARZO	5.7	8.3	7.0	7.6	8.9	10.1	7.8	26.3	13.6	13.5
I	5.2	7.9	6.4	6.9	8.1	9.3	7.2	23.5	13.2	14.0
ABRIL	6.3	8.9	7.6	8.1	9.4	10.7	8.4	29.2	16.9	15.2
MAYO	6.6	9.1	7.9	8.3	9.6	11.2	9.0	28.7	17.4	16.9
JUNIO	6.6	8.9	7.8	8.6	9.9	11.1	9.0	25.6	18.1	17.4
II	6.5	9.0	7.8	8.3	9.6	11.0	8.8	27.8	17.5	16.5
JULIO	7.3	9.9	9.1	10.0	11.8	12.0	9.9	25.2	18.2	17.4

CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA  
A PARTIR DE JULIO DE 1994 EL NUMERO DE ÁREAS URBANAS CONSIDERADAS EN LA ENCUESTA PASO DE 37 A 38,  
CON LA INCLUSIÓN DE IRAPUATO GTO.  
A PARTIR DE OCTUBRE DE 1994 EL NUMERO DE ÁREAS URBANAS CONSIDERADAS EN LA ENCUESTA PASO DE 38 A 39,  
CON LA INCLUSIÓN DE TLAXCALA TLAX.  
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA. "ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO".

FUENTE:

## CAPÍTULO 11

### COMENTARIOS REALIZADOS POR LOS DIRECTORES DE CAINTRA, CANACO Y EL ITESM



La situación actual por la cuál atraviesan las empresas fue provocado porque se equivocaron los Objetivos Nacionales por parte del Gobierno Federal y su Modelo:

“El objetivo nació no debió ser el control de la inflación; debió ser el crecimiento”.

**Micro y pequeña empresa**

Los contratos individuales laborales de empresas con sus trabajadores para la salvación de empresas. Hay un programa a nivel estatal ahora, en donde Federación, Empresarios y Gobierno del Estado de N.L., están tratando de generar financiamiento específico para pequeñas y medianas empresas.

## **Fondo para Nuevo León**

Este Fondo, su captación será aproximadamente la mitad del Fondo de Solidaridad, la otra mitad por parte de los principales Bancos. En este Fondo se trata de ayudar a diferentes estratos de empresas con posibilidades de salir adelante y de generar empleos o de conservarlos.

Las cantidades de este fondo son de N\$ 15 millones de SEDESOL, N\$ 25 millones de Bancos y N\$ 5 millones del Gobierno del Estado.

Este fondo fue firmado por todas las partes que lo integran en la segunda quincena del mes de Octubre de 1995.

Nuevo León es uno de los que mejor se han movido en la lucha por la salvación de empresas, en comparación de otros estados del país que tienen gravísimos problemas, como lo son Puebla y Guerrero; no obstante Nuevo León tiene la mayor tasa de desempleo en toda la República.

---

### **Medidas prácticas y posibles para que se reactive la economía**

Utilizar el poder de compra a través de PEMEX, IMSS y algunas secretarías que tiene el Gobierno Federal, y ponerlo al servicio del micro y pequeño empresario mexicano.

Por ejemplo, PEMEX va a invertir \$1,100 millones de dólares en Cadereyta y la idea es que esa inversión se realice con productos hechos aquí en la región, y se está manejando con CAINTRA la subcontratación de pequeñas y medianas empresas regiomontanas.

Alianza de Recuperación Económica (ARE) o Alianza para la Recuperación Económica (APRE).

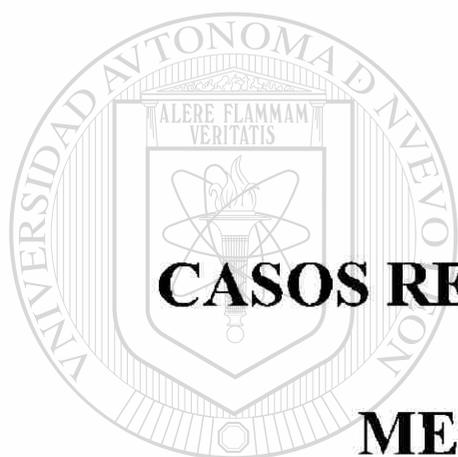
Los objetivos nacionales con esta Alianza son los siguientes:

1. Crecimiento.
2. Promoción de las exportaciones.
3. Promoción de la Inversión Real y Permanente.

### Conclusiones del APRE

- Es la primera vez que se hace una planeación de un año, es decir, hasta Diciembre de 1996.
- Es bueno porque el Gobierno en esta etapa adquiere compromisos tangibles, es decir, a buscar el crecimiento, etc.
- En Nuevo León se está haciendo mucha inversión extranjera.
- Los empresarios han respondido muy bien en la cuestión de exportaciones; Nuevo León es el estado que más ha incrementado sus exportaciones, estamos hablando de un 60%.
- En el año se espera que las pequeñas y medianas empresas recauden alrededor de \$1,000 millones de dólares. ®

## **CAPÍTULO 12**



# **CASOS REALES EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA**

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

**REGIOMONTANA**



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**Servicios Anticorrosivos Leos, S.A. de C.V.**

¿Que medidas tomo para afrontar la crisis que actualmente vivimos?

Como es de todos sabido en Diciembre de 1994 nuestra moneda se devaluó contra el dólar aproximadamente en un 100% por lo que el país como cada una de las empresas reformara sus políticas económicas las cuales fueron seleccionadas de acuerdo a la magnitud del impacto.

A continuación se detallan algunas de las medidas que se esta empresa tomo en lo particular.

1. Reducción de Personal: Esto pensando en una disminución de insumos ya que nuestra producción disminuyo, y las áreas de oportunidad estaban cerradas.
2. Se penso también en una conveniencia para reducir gastos y esto obligo a liquidar pasivos sin llegar a descapitalizarse resultando ahorro en pago de intereses.
3. Otro ajuste económico fue el inyectar recursos propios de los cuales el más importante fue la venta de acciones entre los mismos socios.
4. Se hizo un análisis cuantitativo de proveedores a los cuales se les pidió solidarizarse con la situación económica global lo que nos dio la oportunidad de caer en moratoria de pagos ya que todos estuvieron de acuerdo.
5. Se concentrizó al personal activo de la responsabilidad adquirida haciendo de su conocimiento la magnitud de la crisis misma que nos obligaría a hacer más con menos por lo que cada uno se comprometió a dar su valor agregado.
6. Se suspendieron todas las prestaciones al Personal Ejecutivo tales como becas, gastos médicos, atención a terceros y gastos que no fueran deducibles, llegando con esto a una consolidación de gastos.

Datos proporcionados por:

Sr. Alfonso Franco Leos González

Gerente General

**Kratos Edificaciones, S.A. DE C.V.**

15 de Noviembre de 1995

Acciones ante la crisis post-devaluación Diciembre de 1994.

## 1.- Antecedentes:

Kratos Edificaciones es una empresa constructora fundada en 1992, que ha realizado trabajos a la fecha por 3 o 4 millones de nuevos pesos anuales en obras variadas como naves industriales, vivienda en serie y remodelaciones diversas, enfocados principalmente a la ejecución de obra civil, estructuras metálicas y acabados.

Kratos Edificaciones es todavía una pequeña empresa, que requiere a la fecha de poco personal administrativo (Secretaria, auxiliar contable, chofer e iguales mensuales para contabilidad, apoyo de sistemas y limpieza), tres ingenieros civiles para supervisión de obra, un superintendente de construcción, iguala mensual para presupuestos, y personal de obra tal como mayordomos, obreros, operadores, veladores y destajistas que suman a la fecha alrededor de 85 personas.

Al momento de la devaluación de Diciembre de 1994, la empresa estaba iniciando tres buenos contratos, buenos tanto por el importe de los mismos como por su duración, que aseguraba un buen flujo de trabajo y efectivo para los siguientes 7 y 8 meses. Gracias a Dios, de estos tres contratos se freno únicamente uno a causa de la crisis, que a pesar de ser el mayor en importe y plazo de ejecución era por lo mismo el de menor margen de manera que con los dos contratos restantes a principios de 1995, contábamos ya con 7 u 8 meses de flujo asegurado pero si con 4 o 5, más lo que las reservas financieras de la empresa podrían apoyar.

## 2.- Objetivos de la empresa a principios de 1995.

Dado que las condiciones para nuestra empresa en ningún momento fueron críticas, y se continuo operando con normalidad, decidimos enfocar esfuerzos a los siguientes objetivos:

- Dar seguridad de empleo al personal de confianza, conscientes de que en caso de que nuestro volumen de obra disminuyera aprovecharíamos el tiempo para capacitarnos más intensamente y para organizarnos mejor en previsión de un futuro crecimiento.
- Redoblar nuestros esfuerzos para satisfacer a nuestros clientes actuales y promover oportunamente a la empresa para obtener nuevos contratos que dieran continuidad a nuestra operación.
- Acentuar la búsqueda de ahorros en todos nuestros procesos, liquidar los arrendamientos en tramite y continuar con la actitud de austeridad en la administración de la empresa.

## 3.- Acciones y comentarios sobre los resultados.

Para asegurar el éxito en los objetivos, acentuando en ellos la visión de un crecimiento futuro se contrato a principios de abril a un Ingeniero Civil de gran experiencia y capacidad que apoyaría a la dirección de la empresa en sus múltiples funciones, esta contratación para nosotros estratégica, representaba cierto riesgo ya que incrementaba considerablemente la nómina con una posibilidad difícil de evaluar respecto al volumen de trabajo por contratar y directamente relacionado con esto a la posibilidad de dar desarrollo adecuado a una persona de este nivel sin asfixiar los flujos de la empresa.

A pesar de nuestros esfuerzos y de haber obtenido resultados en algunos objetivos, (los arrendamientos se liquidaron, se obtuvieron reducciones de costo en varios procesos y nuestros clientes quedaron satisfechos con los trabajos correspondientes a los contratos con que iniciamos 1995, la continuidad del trabajo no fue la idónea y se tuvo un mes de

baja facturación en mayo, y una baja considerable de facturación en el tercer trimestre del año. Tal como estaba planeado se aprovechó parte de esta disponibilidad mayor de tiempo y se adquirió un nuevo equipo de cómputo con un sistema operativo más actual para que sumado al equipo ya existente el personal tuviera acceso en mayor tiempo a la computadora y desarrollara la utilización del paquete que le hiciera falta, se organizaron registros de gastos pasados de partidas para la empresa especiales como mantenimiento de equipos, herramienta y equipo menor, fianzas y seguros, promoción y presupuestos y algunos otros, y se diseñaron controles específicos para estos gastos que ofrecen información histórica y de inventarios valiosa para la dirección de la empresa, se está recibiendo un curso de Dirección Empresarial para el director general, y continuando la maestría en administración el Ingeniero Superintendente de construcción.

El tercer trimestre cuya facturación fue baja tuvo gran actividad de promoción y presupuestos, y fue afortunadamente en el mes de Octubre que se obtuvieron un par de contratos medianos y otros cuantos menores que sumados a algunos otros trabajos contratados a la fecha nos aseguran actividad y flujo adecuado hasta el mes de Febrero de 1996, con lo cual consideramos que las acciones ejercidas han sido positivas ya que tenemos ahora una empresa mejor organizada, con personal más capacitado, con cero deudas y mejores reservas financieras y con una cartera de clientes que poco a poco va siendo más considerable, confiando solamente en que las condiciones económicas del entorno sean favorables para tener un crecimiento significativo, que debido a nuestras condiciones y nuestra preparación, no deberá ser riesgoso ni complicado para nuestra empresa.

Datos proporcionados por:

Ing. Ricardo A. Valdés Vignau

Director General

**Grupo Industrial Lego,S.A. de C.V.**

04 de Noviembre de 1995

Ante la pregunta concreta: Que acciones emprendió nuestra compañía para sobrevivir después de la devaluación del peso ocurrida en Diciembre de 1994, deberemos mencionar que si bien esto complico la situación de la mayoría de las empresas del País, durante todo 1994 ya enfrentaba una situación de contracción de la demanda interna, lo que ocasiono desempleo, perdida de liquidez y en algunos casos el cierre de empresas.

Con lo anterior lo que se quiere decir es que fue necesario emprender medidas para mejorar la capacitación del personal en sus diferentes niveles y especialidades, cerrar la brecha de mandos, optimizar los diferentes recursos, minimizar errores para evitar repetir trabajos y perdidas de materiales, obtener mejores plazos de pago de nuestros proveedores, eficientar la cobranza de nuestro proceso interno, desde el proceso de cotizar trabajos determinar la forma más eficiente-efectiva de su ejecución, con la finalidad de : Primero ganar el contrato vía precio-calidad-servicio y segundo dejar la mística entre el personal a nuestro servicio de que entre más inteligentemente analizemos nuestro trabajo, cada uno en su esfera de acción, siempre encontraremos oportunidades de reducción de costos lo que nos hará más competitivos al poder trasladar este beneficio a nuestros clientes.

Obvia decir que ha sido una época para manejar con extrema cautela el endeudarse para compra de equipo nuevo, en muchos casos lo mejor ha sido diferir estas compras para un mejor momento.

En síntesis, las crisis nos han obligado a emprender acciones de reducción de costos, a capacitar en forma continua, a ser cada vez mejores ideando formas efectivas de hacer cada quien su trabajo, a conocer como trabaja nuestra competencia, cual es su orientación hacia sus clientes y sobre todo a estar atentos a que las innovaciones (de ideas y equipos)

las apliquemos primero nosotros. Esta ventaja comparativa nos permitirá no solo sobrevivir a las diferentes crisis, sino también perdurar en el largo plazo.

Esto representa un proceso de mejora permanente, en donde la calidad de nuestro personal es lo básico para evitar caer en rutinas que no motiven la búsqueda de mejores formas de realizar el trabajo. Esto no solo da los resultados antes mencionados a la compañía, sino que promueve la superación continua del personal.

Estos son algunos factores que nos han ido ayudando a manejar la crisis actual, a sido importante mantenernos bien informados de lo que esta ocurriendo en nuestro entorno, ver que cambios han ocurrido y lo más difícil, prever cuales estarán por venir, para no solo adaptarlos a ellos, sino para que nuestra respuesta sea lo más ágil posible.

Datos proporcionados por:

Ing. Jesús de León González

Gerente General

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## CAPÍTULO 13

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### (CAUSAS DE MORTALIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA)

En México, para todos es obvio que la empresa privada es motor de la economía, las pequeñas empresas que no se modernicen con la apertura económica, pueden sufrir un grave daño y muchas incluso desaparecer.

Se está gestando un nuevo modelo económico que infera la necesidad de una modificación tanto del gobierno como del sector privado en orden a la creación y fortalecimiento de las pequeñas empresas.

El Gobierno actual por medio de diversas dependencias, como por ejemplo Nacional Financiera, está buscando desempeñar un papel promotor de la pequeña empresa, y en consecuencia, en la capacitación, en la información de mercados, y en el acceso al crédito, con miras a fortalecer al sector privado; en algunas empresas y organismos del sector empresarial también existen planes similares.

Una verdadera estrategia para la pequeña empresa, solo será viable a través de una concentración operativa entre el sector privado y el Gobierno.

El I.P.E. ( Instituto de Propositiones Estratégicas A.C. ) hizo una investigación de campo sobre los factores que influyen en la vida de las Microindustrias ( Las causas de mortalidad de la micro y pequeña industria ).

El I.P.E. emprendió un estudio sobre las causas de mortalidad de la Microempresa y los objetivos del proyecto son:

- \* Confirmar la necesidad de estudiar más a fondo el tema de la mortandad de la Microempresa.
- \* Establecer a nivel preliminar las principales causas de mortandad en este sector empresarial.
- \* Proponer el método a seguir para estudiar más a fondo el tema, de ser esto necesario, incorporando al mismo entrevistas directas con Microempresarios.

Siendo la Microempresa el sector que más establecimientos tiene en el país y el que genera el mayor volumen de empleo parecería obvio que debería ser también el más estudiado, y que las causas de mortandad de estas empresas deberían de ser más conocidas, la realidad es bien distinta.

Se investigaron los acervos de NAFIN, los de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, del Colegio de México y el Centro de Investigación sobre el Tema. El resultado fue que no se encontraron documentos relativos al tema, a pesar de que hay un buen número de investigaciones nacionales y extranjeras sobre la Microempresa.

Las Microempresas mueren por falta de dinero. Esto, aunque es cierto, muestra un enfoque muy superficial y por desgracia muy generalizado sobre este asunto. En realidad, esa opinión equivaldría a decir que la causa de muerte de las personas es que dejan de

respirar. En efecto, dejar de respirar es el último acto de una persona, pero sería muy superficial decir que es la causa de su muerte.

Es preciso ir más a fondo en la investigación de las causas de la muerte de las Microempresas. Una consecuencia es que los esfuerzos en promover a la Microempresa se centra en aspecto de suicidio estímulos fiscales y facilitar el acceso al dinero, esfuerzos que muchas ocasiones fallan o incluso son contraproducentes, porque no toman en cuenta la problemática de fondo.

Algunos sectores han expresado su preocupación respecto a un acceso indiscriminado a financiamientos, que muchas veces alivia a corto plazo la situación de la Microempresa pero la empeoran a largo plazo ya que no toman en cuenta otros problemas, que fueron los que causaron la difícil situación financiera de la empresa.

En resumen, Los aspecto de dinero no son ni con mucho el único factor en la muerte de las Microempresas, también es difícil en ocasiones ubicar la muerte de una Microempresa ya que muchas veces lo que ocurre es un cambio de razón social y hasta de giro.

---

Sería mucho más productivo tratar de encontrar las razones por las que la Microempresa prospera y crece, es mucho más fácil encontrar empresas exitosas para analizar, que empresas muertas para investigar.

Existen empresas de Subsistencias y Microempresa con una visión de crecimiento. Las primeras generalmente tienen como objetivo el sostenimiento de empresario del empresario y su personal, sin pretensiones de un mayor desarrollo. En las segundas el empresario considera la suya como una situación transitoria, como una etapa necesaria al principio, pero no pretende ser Microempresa en forma permanente; El empresario tiene la visión de llegar a tener una empresa de mayor tamaño y orienta sus actividades al logro

de ese objetivo. Claramente los riesgos que toma uno y otro tipo de empresario son distintos, y así deben de ser las causas de mortandad de sus empresas.

Resulta claro que no hay una única causa de muerte de las Microempresas, aunque estas pueden agruparse por “Familias” de causas. Algunas de ellas son más frecuentes que las demás.

Las causas más frecuentes de desaparición de las empresas, algunas tiene que ver con la estructura de la empresa y otras son la administración deficiente en alguno de los aspectos.

Por otro lado se ubican causas en el entorno o medio ambiente que no dependen de la empresa.

Estos aspectos no se presentan en todas las empresas en igual grado.

Hay Microempresas prósperas que han logrado sortear éstos problemas, las causas de mortandad son específicas de cada empresa.

## **13.1 Fallas de Dirección y Administración**

### **13.1.1 Ausencia de un Sistema de Administración Formal**

Es la causa más importante de falla en las empresas, esto ocurre a veces por falta de conocimientos de la administración en finanzas, en otros casos el problema es de desorganización del empresario. La falta de control las lleva a hacer las cosas a un costo elevado, y a perder la visión de lo que les permite hacer dinero.

Desgraciadamente las empresas no se dejan ayudar, no buscan asesoría, rechazan consejos. Al no conocer los problemas obviamente, no se actúa sobre ellos y se dan soluciones que no corresponden a las verdaderas causas de las dificultades, agravando aún más la situación de la empresa.

### 13.1.2 Crecimiento por Encima del Ritmo Sostenido

Las Empresas que subsisten tienen utilidades razonables, mientras se mantienen en tamaño modesto, entran en graves dificultades al crecer. “ El crecimiento las mata “. El concepto de “ Tasa sostenible de crecimiento “ rara vez es utilizado por los pequeños empresarios como un criterio para tomar decisiones respecto al ritmo de crecimiento más sano para una empresa.

Cuando una empresa crece en forma sostenida por encima de esa tasa, su situación financiera se vuelve cada vez más crítica, el crecimiento mayor, en lugar de sacarla de sus problemas los hace aún más graves. Dado que la mayoría de las empresas no pueden hacer aumentos de capital o mejorar su productividad que son los medios de mejorar esa Tasa de crecimiento; mayor crecimiento encarece la distribución y venta de sus productos o servicios, la necesidad de nuevas inversiones con tecnologías que la empresa no domina y una comercialización más complicada. Todo ello contribuye a aumentar sus costos.

Un problema humano ligado al crecimiento es el del control de la empresa y la delegación de funciones del director. El empresario con pocos recursos de conocimientos administrativos, encuentra difícil delegar funciones.

En resumen, el natural deseo de crecer sin medir los riesgos y los requerimientos financieros, mercado-lógicos y de capacidad directiva, las empresas entran en graves dificultades.

Evidentemente, la empresa necesita crecer, pero necesita saber crecer de manera que éste crecimiento no resulte dañino.

### 13.1.3 Mercadotecnia

Este es un campo donde es difícil dar una solución para la empresa individual; el modo de resolver el problema es a través de organismos integradores, que hagan conjuntamente la mercadotecnia, la falta de mentalidad de mercadotecnia de muchas empresas no dan importancia a éste aspecto esperan que la clientela, en forma espontánea, se acerquen a demandar sus productos.

### 13.1.4 Inversiones no Productivas

Cuando el Microempresario prospera o se siente seguro de su negocio, en ocasiones hace inversiones no productivas o no tan productivas como lo requeriría, por ejemplo la inversión en edificios y naves industriales, en equipos de transporte para el dueño de la empresa y en ocasiones en equipo más moderno, pero el cual no hay perspectivas de darle un uso adecuado en un plazo razonable.

Estas inversiones que no se estudian suficientemente, son aún más dañinas cuando la empresa se adeuda para solventarlas o compromete su reinversión en activos productivos o capital de trabajo para llevarlas a cabo.

### 13.1.5 Falta de Mentalidad Empresarial

En un sector de los Microempresarios, la mentalidad es la de esperar del gobierno las soluciones a sus problemas y no tomar la responsabilidad de su propio desarrollo. Paralizarse por esperar a que el gobierno los apoye, no ha sido una causa directa de muerte de las empresas, pero puede ser un factor que agrave su situación.

## 13.2 Problemas Debidos a la Escala

El principio de las economías es algo bien estudiado y en principio establecería que una empresa pequeña o micro no puede dar costos más bajos que las empresas grandes.

Esta regla, válida en lo general, tiene numerosas excepciones, tanto en las empresas de servicios como en las empresas de bienes. Las causas de desaparición de las empresas son:

### 13.2.1 Falta de Especialización

Muchos Microempresarios tratan de competir en toda la línea con sus competidores de gran tamaño, haciendo que sus costos sean mayores debido a su pequeña escala, especialización de la empresa en una línea corta de productos o servicios, le permitiría compensar sus desventajas de tamaño. Por ejemplo, un pequeño fabricante de muebles no se conforma con producir muy eficientemente una sola pieza de mobiliario, o un solo tipo de juego de muebles. Al tratar de hacer líneas completas de salas, recámaras y

comedores, con una variedad de modelos, hace muy difícil que alcance escalas competitivas.

Muy ligado a éste problema está el exceso de la integración de las empresas. Por razones de control de producción o de seguridad de su abasto, se integran en exceso, tratando de hacer internamente partes o sub-ensambles que podrían comprar o subcontratar al hacerlos internamente, sus costos se elevan sacándolos del mercado. Es bien sabido el principio de que solo las empresas muy grandes se benefician de un alto grado de integración, y aún éstas están buscando quienes subcontraten para reducir sus costos.

### **13.2.2 Abastecimiento Costoso**

Esto es un problema muy frecuente. Tener que adquirir en pequeños volúmenes, el Microempresario paga un costo muy elevado que el de la empresa mayor. Así mismo, en proporción sus inventarios son más grandes que los de la empresa mayor ya que la compra mínima que se ve obligado a realizar significa una mayor cantidad de días de producción. El costo financiero de mantener altos inventarios, se añade al alto costo de adquisición de los insumos, haciéndolo menos competitivo.

### **13.2.3 Mercadotecnia Deficiente**

Debido a la corta escala de las operaciones, es difícil establecer una mercadotecnia eficiente de los productos y servicios de la empresa. Es comparativamente más costoso para la Microempresa el tener vendedores, ya que su tamaño no lo paga. Esto le hace suplir la actividad de ventas con tiempo del empresario, que no le puede dedicar toda su

atención. Esto sin hablar de la casi imposibilidad de aplicar conceptos modernos de mercadotecnia, sobre todo de promoción, debido a los elevados costos por unidad vendida que tiene para el Microempresario.

### 13.3 Problemas del Entorno: Mercado

La falta de adaptación a los cambios del mercado, puede causarles la muerte a las Microempresas.

Los cambios más citados pueden ser :

#### 13.3.1 Cambios de las Cadenas Productivas Tradicionales

Tradicionalmente las empresas grandes se proveían unos a otros y las Microempresas hacían lo mismo. Esto ha cambiado substancialmente. Empresas medianas y grandes ante la saturación de sus mercados tradicionales, han entrado a competir en mercados de especialidad y pequeños volúmenes, creando nuevas cadenas productivas. Esta situación ha desplazado a pequeñas empresas de sus mercados tradicionales, aunque también ha abierto algunas oportunidades a pequeñas empresas que estén preparadas para insertarse en esas nuevas cadenas productivas, como abastecedoras de partes y sub-ensambles, o llevando huecos en el mercado que las empresas grandes no abastecen.

Al abrirse las fronteras a la competencia internacional las cadenas productivas nacionales, en las que el Microempresario estaba ubicado, cambian profundamente y en ocasiones éste es desplazado por competencia Internacional, no siempre leal.

### 13.3.2 Requerimientos Crecientes del Mercado.

El movimiento mundial en Pro de Mayor Calidad y Productividad. Con frecuencia deja fuera del mercado a las Microempresas que con frecuencia carecen de los recursos de personal y financieros necesarios para adaptarse a éstos nuevos requerimientos. Los niveles de servicio también se han hecho más exigentes. La entrega justo a tiempo de lotes más pequeños, con pedidos más frecuentes, menores plazos de entrega, son herramientas competitivas que la Microempresa no puede desarrollar por aspectos de capacidades técnicas o financieras.

Otro aspecto es el acelerado cambio tecnológico, requerido por el mercado. La Microempresa muchas veces no tiene acceso a emplear personal técnico de alto nivel, y aún no se ha desarrollado un mercado para consultores en éste ramo que pudieran apoyarlos. En esto hay un círculo vicioso difícil de romper. El empresario no ve los beneficios, y se le hace caro el apoyo del consultor, los consultores, ante la escasa posibilidad de vender sus servicios prefieren atender a la empresa mediana y grande.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

### 13.3.3 Plazos de Cobranza

El alargamiento de los tiempos de cobranza afecta en mayor medida a la Microempresa esto debido a su escaso poder negociador. Se ve comprimida entre sus proveedores y sus clientes, los primeros le exigen que paguen con rapidez sus adeudos, mientras que los segundos le alargan el tiempo de pago. Esto unido a las altas tasas de intereses, carecen fuertemente del costo del capital de trabajo.

## 13.4 Problemas del Entorno: Financiamiento

Los problemas financieros de la Microempresa generalmente son el aspecto más visible de los problemas de la empresa. Los problemas más citados son:

### 13.4.1 Escasez del Crédito.

Este, junto con el costo de los préstamos, es considerado como una de las mayores causas de muerte de las empresas, “El dinero más caro es el que no hay” , esta escasez del crédito lleva al Microempresario a caer en manos de agiotistas, una vez que ha agotado sus recursos personales y a los que puede tener acceso a través de parientes y amigos. En éste rubro se podría agregar la resistencia de la clientela a dar anticipos. La falta de un buen esquema de garantías de crédito hace aún más difícil éste tema. Las empresas mayores tiene como ventaja adicional la de poder aumentar su disponibilidad de dinero a bajo costo mediante la emisión de acciones en bolsa, mecanismo al que difícilmente tendrá acceso la Microempresa. Dar crédito a empresas sin resolver, solo alivia la situación a corto plazo, llevándolos a una situación aún más angustiada en el largo plazo.

### 13.4.2 Tasas Elevadas en el Crédito.

Tal vez, por ser fácil de cuantificar, es el aspecto más visible de los problemas que enfrenta una empresa. El impacto que éste factor tiene sobre los costos de la empresa, no es fácil de medir para el Microempresario, quien carece de un buen sistema de contabilidad de costos, por lo general la confusión entre el costo nominal del crédito y el

impacto de los costos adicionales, incluyendo el costo oculto de la reciprocidad que se exige al beneficiado por el préstamo, hace que sea difícil calcular si el préstamo es o no conveniente.

La falta de conocimientos de las condiciones de crédito combinado con la falta de preparación en el Microempresario, le hace difícil evaluar la conveniencia del crédito, sobre todo en términos de comparar el rendimiento de los activos que adquirirá mediante el crédito contra el costo integral del financiamiento. En esas condiciones no es difícil que el empresario caiga en graves dificultades por tener un financiamiento inadecuado.

#### **13.4.3 Incumplimiento de Requisitos para Tener Acceso al Crédito**

Con cierta facilidad podría alegarse que el problema no es que los Microempresarios no cobran los requisitos necesarios para tener acceso al crédito, sino que esos requisitos están puestos de una manera que el Microempresario le es muy difícil cubrirlos.

---

Hay que reconocer que a la Banca le cuesta prácticamente lo mismo la evaluación de un préstamo a un Microempresario que el que cede a una gran empresa, haciendo esto que el costo de administración por peso prestado sea más elevado cuando se presenta a las empresas menores.

Hablando en términos generales, el crédito puede considerarse como el cuello de botella que ha hecho que los fondos promocionales todavía no tengan el efecto que se busca con la Microempresa y que, en opinión de algunos, esos fondos estén llegando principalmente a empresas medianas y pequeñas altamente profesionalizadas.

### 13.5 Otras Causas de Mortandad

Dentro del entorno hay otras causas, que no son atribuibles ni al mercado ni al Sistema Financiero, unas tienen que ver con el aspecto fiscal y otras con las organizaciones empresariales.

#### 13.5.1 Temor al Fisco e Ignorancia de la Política Fiscal

La ignorancia les lleva a cometer fallas graves en materia fiscal, y el temor a las consecuencias hace que prefieran cerrar la empresa antes de afrontar los problemas legales que tendrían.

#### 13.5.2 Falta de Organización y Liderazgo.

Las Microempresas no tienen suficiente representación en Cámaras y Asociaciones, sobre todo a nivel nacional. Esta falta de representación y de un liderazgo en éste sector empresarial, ha llevado a que sus problemas no hayan sido suficientemente atendidos ni comprendidos.

Paralelamente se señala la resistencia de los Microempresarios a organizarse para acciones en común, que podrían ayudar a remediar sus problemas. El asunto tiene un fondo difícil de resolver: Entre las características que llevan a una persona a formar una empresa, siempre hay una cierta dosis de individualismo y un gusto por hacer las cosas “a su manera” . Pedirles que se agrupen y que cedan parte de su libertad de actuación es en cierta medida requerirles que actúen contra sus instintos. Otro problema es la falta de

tiempo disponible de la mayor parte de los Microempresarios, ocupados en múltiples aspectos de su operación día con día.

En lugares donde si ha habido ese tipo de liderazgo, se han dado soluciones a problemas de la Microempresa, sobre todo mediante modalidades de colaboración entre ellas. Al parecer una conducción indispensable es que éste liderazgo surja de los propios Microempresarios, para que se lleguen a buenos resultados.

### 13.6 Recomendaciones

Un resultado claro es que no hay una causa única de mortandad de las Microempresas, la falta de representatividad en Foros Nacionales, de capacidades de organización y la ausencia de un liderazgo que emane de los propios Microempresarios son obstáculos importantes para llevar a cabo programas efectivos de mejora de este sector.

---

La respuesta obligada, son programas de entrenamiento empresarial.

La capacitación sigue considerándose como un asunto para obreros y mandos medios y posiblemente sea necesario rediseñar esos programas, de tal manera que no sea creados por los especialistas, sino que sean los propios Microempresarios los que participen en su diseño, de modo que realmente estén dirigidos a necesidades reales de los empresarios.

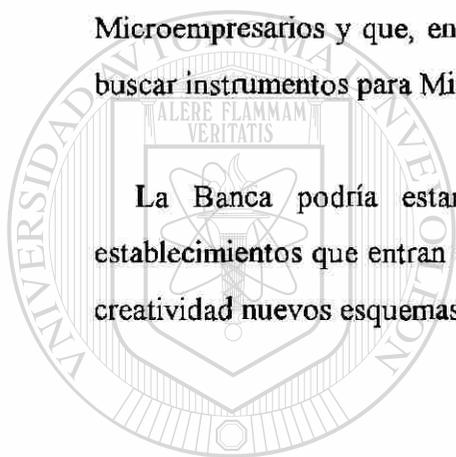
La colaboración y la especialización de los empresarios puede llevar a una división del trabajo donde cada uno puede tener una escala menos desventajosa.

Evidentemente éste en un campo donde un liderazgo, realmente representativo de los Microempresarios, puede hacer mucha diferencia.

Los problemas ligados a aspectos fiscales, requieren de un convencimiento, en primer lugar, de que un negocio que no da para pagar impuestos, es un riesgo demasiado elevado que no vale la pena correrse. Una simplificación de los trámites y mayor claridad podría reducir el problema de ignorancia de aspectos fiscales, que actualmente existen.

Los problemas ligados al financiamiento son muy complejos. La tendencia actual es el buscar mecanismos alternativos a la Banca Comercial con lo cual se ha creado la impresión de que no hay posibilidad de que ésta participe en el apoyo a los Microempresarios y que, en cierta medida, se ve como un caso perdido el de tratar de buscar instrumentos para Microempresas en la Banca Tradicional.

La Banca podría estar pretendiendo un gran negocio, dado el número de establecimientos que entran en éste sector. Tal vez haga falta un esfuerzo de buscar, con creatividad nuevos esquemas.



UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

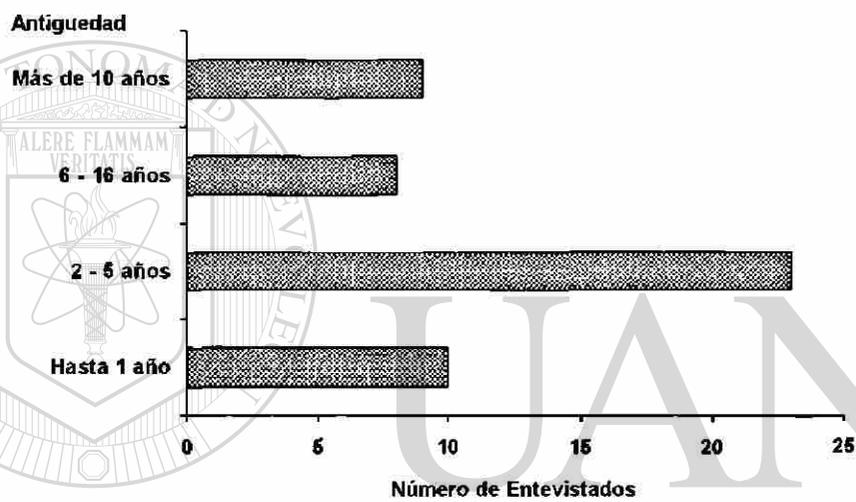


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

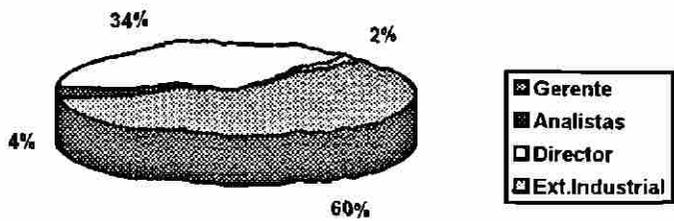
### 13.7 Encuesta de Campo

A) Los entrevistados ~ 94 % están a nivel Gerente o Director con una antigüedad promedio en el puesto ~ 6.7 años.

#### Características de la Muestra



Gráfica 13.1 Entrevistados



Puesto

Gráfica 13.2 Puesto

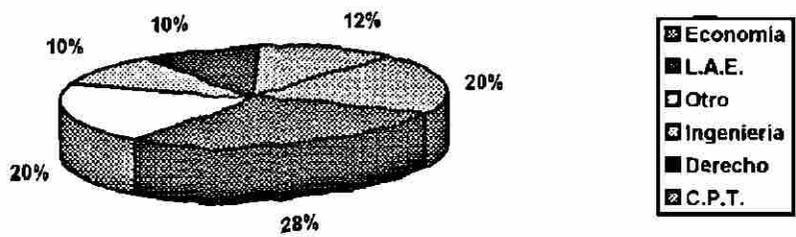


UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

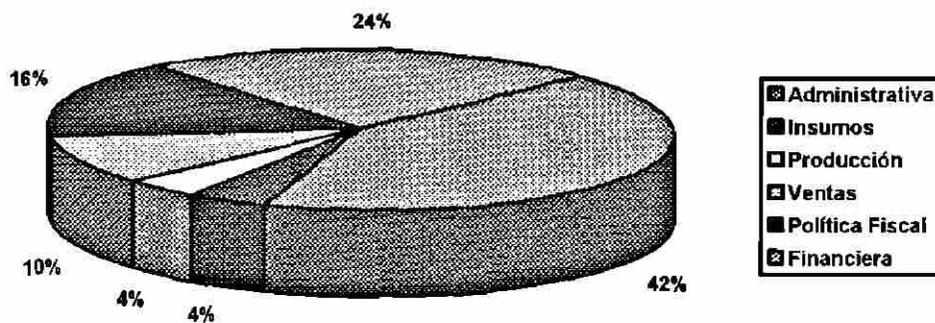


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

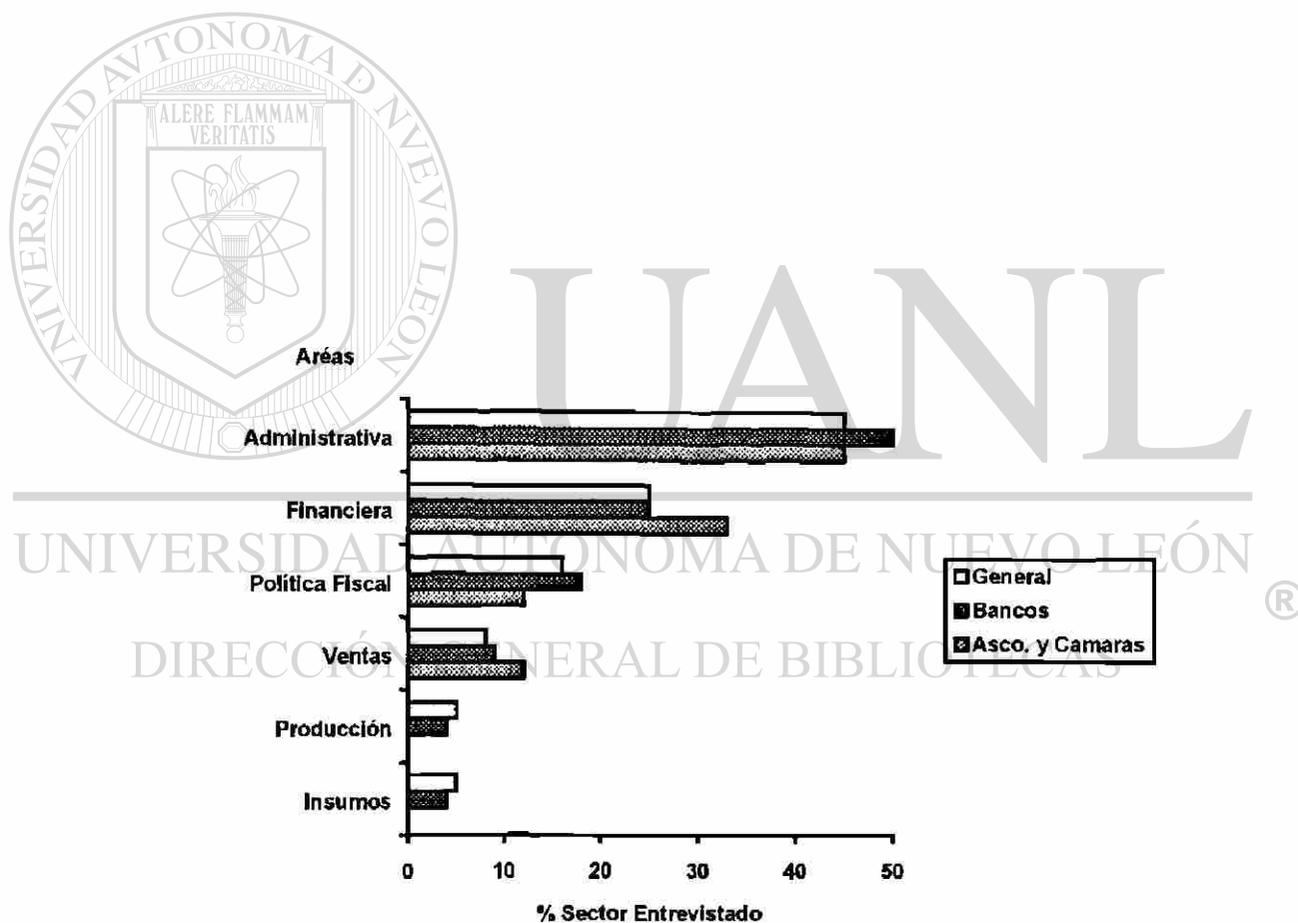


Profesión

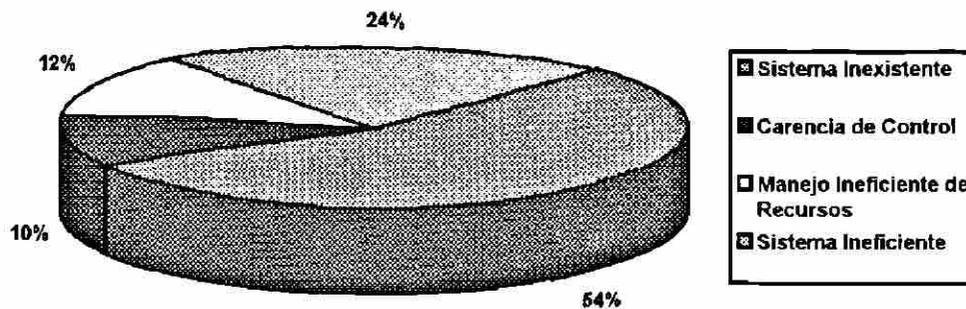
Gráfica 13.3 Profesión



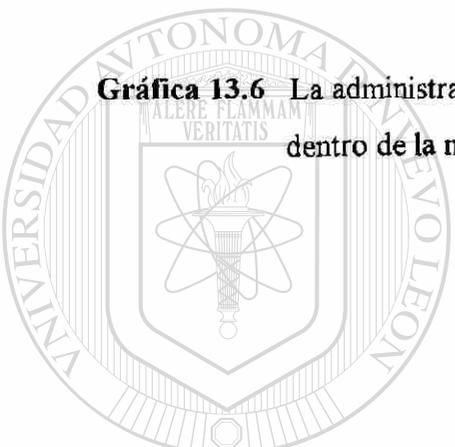
Gráfica 13.4 Áreas de mayor conflicto en la problemática de la micro y pequeña empresa.



Gráfica 13.5 Tanto los bancos como las asociaciones y las cámaras reportan una misma jerarquización de las principales áreas de problema.

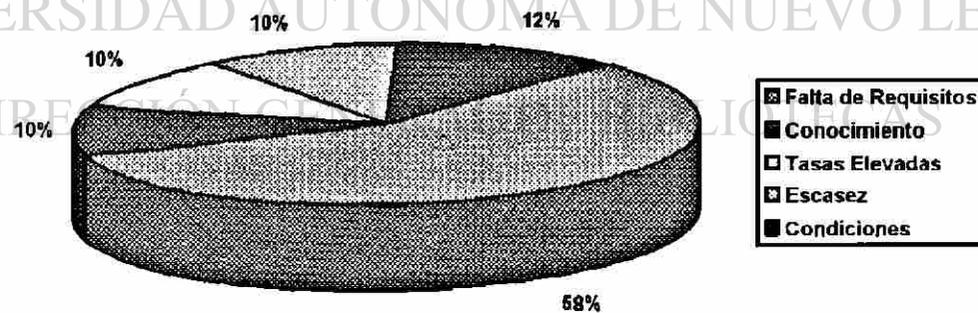


**Gráfica 13.6** La administración es una de las áreas que presenta mayores problemas dentro de la micro y pequeña empresa.

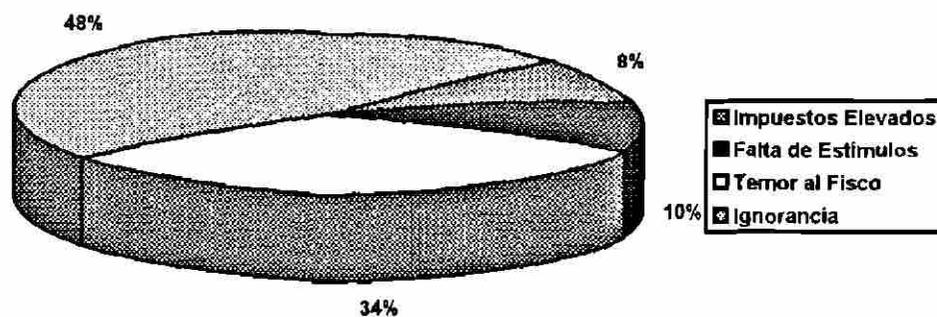


UANL

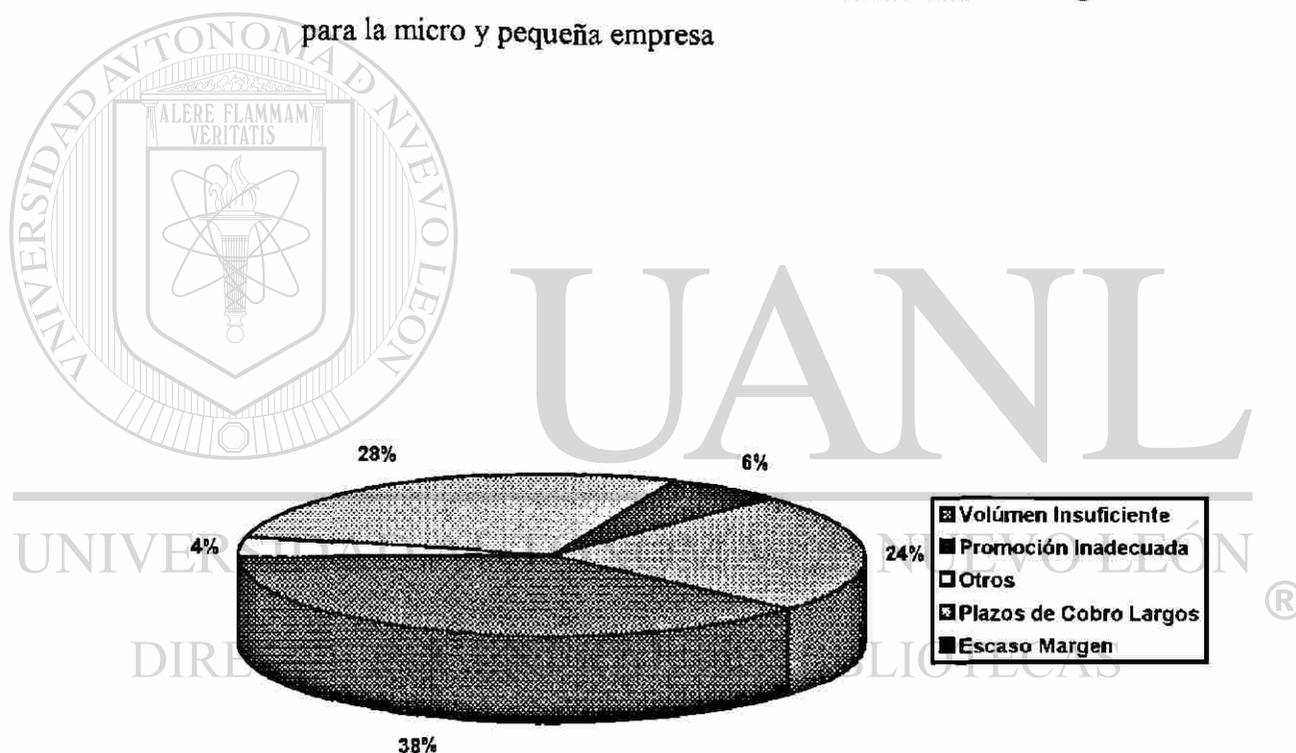
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



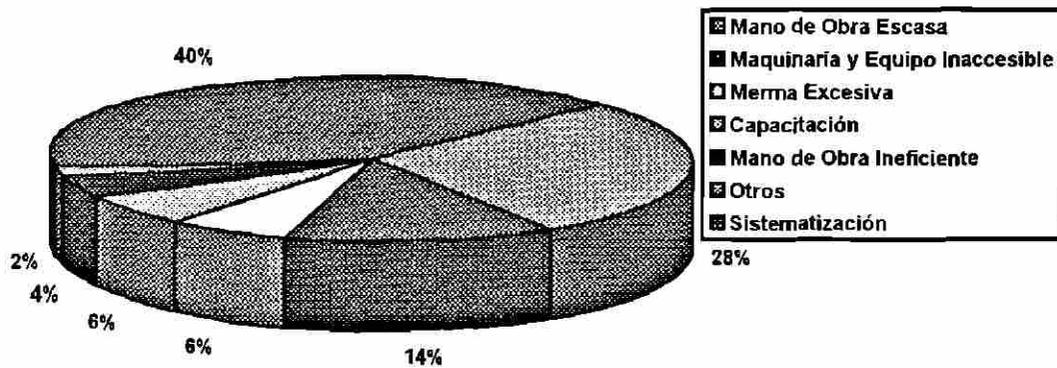
**Gráfica 13.7** El financiamiento también es un problema de la micro y pequeña empresa ( la falta de requisitos por parte de la empresa es un gran obstáculo )



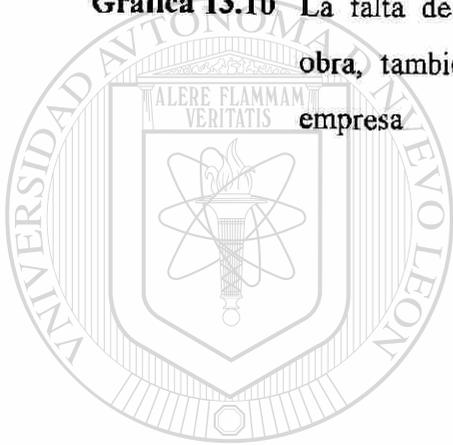
**Gráfica 13.8** La política fiscal es considerada como la tercera causa de los problemas para la micro y pequeña empresa



**Gráfica 13.9** Otra causa que se le atribuye a la micro y pequeña empresa como problema es el renglón relacionado con las ventas

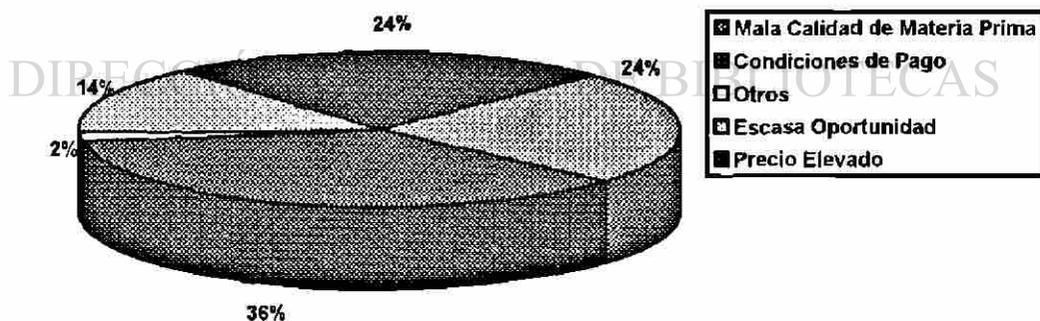


**Gráfica 13.10** La falta de una sistematización adecuada y la falta de mano de obra, también son considerados como problema en la micro y pequeña empresa

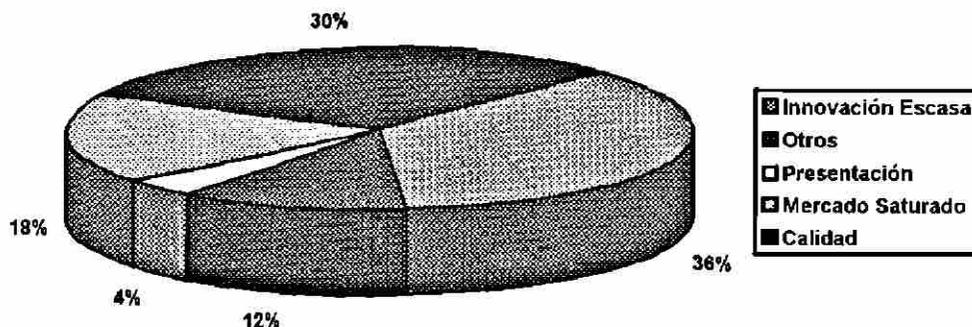


UANL

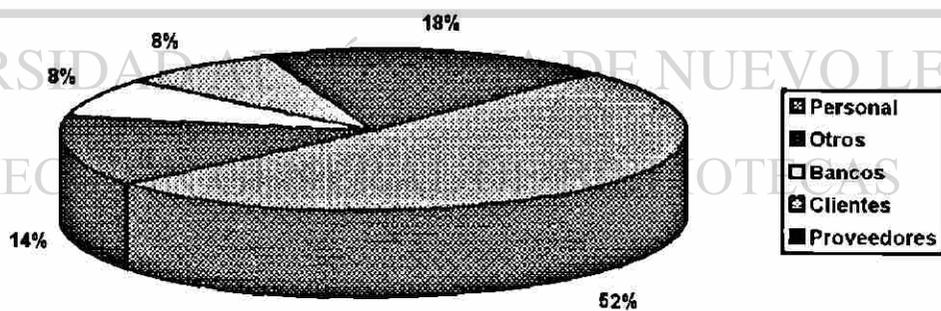
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



**Gráfica 13.11** Respecto a los insumos, podemos mencionar que las condiciones de pago, los precios elevados y su mala calidad representan un gran problema para la Micro y Pequeña Empresa



**Gráfica 13.12** Con respecto al producto se detecto, como un problema, la falta de innovación y de calidad, así como un mercado saturado



**Gráfica 13.13** El principal punto de conflicto en la micro y pequeña empresa son y han sido las relaciones internas con el personal

## BIBLIOGRAFÍA

- **Causas de Mortandad de la Micro y Pequeña Empresa.**  
Instituto de proposiciones estratégicas A.C.  
Coparmex (Fundes)
- **Cámara Nacional de Comercio (CANACO).**
- **Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CAINTRA).**
- **Instituto Nacional Estadístico de Geografía e Informática (INEGI)**



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

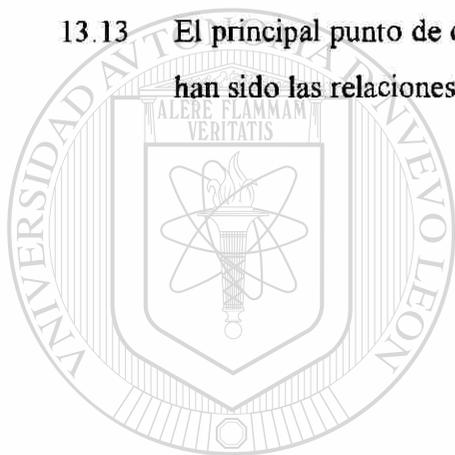
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica	Nombre	Página
2.1	Porcentaje de participación en el personal ocupado del Sector Manufactura, de regiones y entidades federativas seleccionadas 1988-1994	10
2.2	Porcentaje de participación en el personal ocupado del Sector Comercio, de regiones y entidades federativas seleccionadas 1988-1994	17
2.3	Porcentaje de participación en el personal ocupado del Sector Servicios, de regiones y entidades federativas seleccionadas 1988-1994	24
13.1	Número de Entrevistados	105
13.2	Puesto	106
13.3	Profesión	106
13.4	Áreas de mayor conflicto en la problemática de la micro y pequeña empresa	107
13.5	Tanto los bancos como las asociaciones y las cámaras reportan una misma jerarquización de las principales áreas de problema	107
13.6	La administración es una de las áreas que presenta mayores problemas dentro de la micro y pequeña empresa.	108
13.7	El financiamiento también es un problema de la micro y pequeña empresa.	108
13.8	La política fiscal es considerada como la tercera causa de los problemas para la micro y pequeña empresa.	109
13.9	Otra causa que se le atribuye a la micro y pequeña empresa como problema es el renglón relacionado con las ventas	109

<b>Gráfica</b>	<b>Nombre</b>	<b>Página</b>
13.10	La falta de sistematización adecuada y la falta de mano de obra, también son consideradas como problema en la micro y pequeña empresa.	110
13.11	Respecto a los insumos, podemos mencionar que las condiciones de pago, los precios elevados y su mala calidad representan un gran problema para la micro y pequeña empresa.	110
13.12	Con respecto al producto se detecto, como un problema, la falta de innovación y de calidad, así como un mercado saturado.	111
13.13	El principal punto de conflicto en la micro y pequeña empresa son y han sido las relaciones internas con el personal.	111



# UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



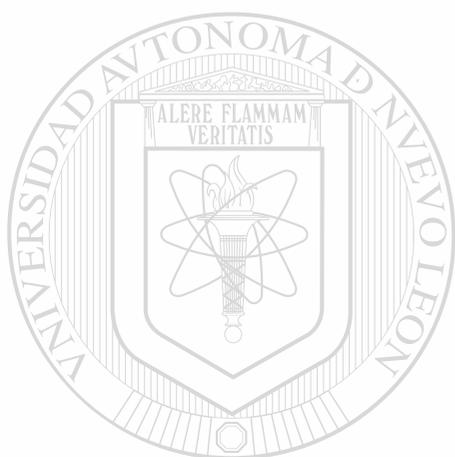
## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla</b>	<b>Nombre</b>	<b>Página</b>
2.1	Unidades económicas, Personal Ocupado e Ingresos por Estratos 1988-1994 en el Sector Manufactura	5
2.2	Participación de la región Centro en el personal ocupado del Sector Manufacturas 1988-1994	7
2.3	Participación de la región Frontera Norte en el personal ocupado del Sector Manufacturas 1988-1994	8
2.4	Participación de la región Centro Occidente en el personal ocupado del Sector Manufacturas 1988-1994	9
2.5	Unidades económicas, Personal Ocupado e Ingresos por Estratos 1988-1994 en el Sector Comercio	12
2.6	Participación de la región Centro en el personal ocupado del Sector Comercio 1988-1994	14
2.7	Participación de la región Frontera Norte en el personal ocupado del Sector Comercio 1988-1994	15
2.8	Participación de la región Centro Occidente en el personal ocupado del Sector Comercio 1988-1994	16
2.9	Unidades económicas, Personal Ocupado e Ingresos por Estratos 1988-1994 en el Sector Servicios	19
2.10	Participación de la región Centro en el personal ocupado del Sector Servicios 1988-1994	21
2.11	Participación de la región Frontera Norte en el personal ocupado del Sector Servicios 1988-1994	22
2.12	Participación de la región Centro Occidente en el personal ocupado del Sector Servicios 1988-1994	23
7.1	Reducción de Tasas de Interés	66
8.1	Levantamiento de encuestas de percepción empresarial	70

## GLOSARIO

ALTEX	Programa de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores, de Empresas Altamente Exportadoras
APRE	Alianza de Recuperación Económica
ARE	Alianza para la Recuperación Económica
CAINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CANACO	Cámara Nacional de Comercio
CETES	Certificados de la Tesorería de la Federación
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados
DDF	Departamento del Distrito Federal
ECEX	Empresas de Comercio Exterior
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional Estadístico de Geografía e Informática
INFONAVIT	Instituto del fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores
INPC	Índice Nacional de Precios de la Canasta Básica
IPE	Instituto de Propositiones Estratégicas, A.C.
ITESM	Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
<hr/>	
NAFIN	Nacional Financiera
OTI	Organización Internacional del Trabajo
PARAUSEE	Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica
PEA	Población Económicamente Activa
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Internacional Bruto
PITEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
PRODEM	Programa de Desarrollo Empresarial
SAR	Sistema del Ahorro para el Retiro
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

SEDESOL      Secretaria de Desarrollo Social  
TIIP          Tasa de Interés Internacional Promedio  
UDI'S        Unidades de Inversión



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# RESUMEN AUTOBIOGRÁFICO

**Ing. Eduardo Garza Guerrero**

El grado que deseo obtener es el de Mester en Ciencias de la Administración con especialidades en Relaciones Industriales con la tesis que he denominado “La Toma de Decisiones de la Pequeña y Mediana Empresa en Época de Crisis”.

Nací en la Ciudad de Linares, Nuevo León el 30 de Julio de 1955, mis padres son el Sr. Rodolfo Garza Hernández y la Sra. María Concepción Guerrero Ramírez.

Obtuve el título de Ing. Administrador de Sistemas en la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica de la Universidad Autónoma de Nuevo León el 4 de Julio de 1981.

Me he desempeñado como catedrático durante 15 años en la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica de la Universidad Autónoma de Nuevo León, también he ocupado los siguientes puestos dentro de la misma facultad, auxiliar administrativo del departamento de planeación y desarrollo y subjefe del departamento de servicios escolares.

---

Actualmente pertenezco a la Asociación de Maestros de la F.I.M.E. y a la Asociación de Ex-Alumnos de F.I.M.E. ®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

