



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Economía

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA,
SITUACION, PROBLEMÁTICA Y
PERSPECTIVAS.**

JUVENTINO GUTIERREZ ESTRADA

MEXICO, D. F. 1975.

T
HD23
.M6
G8
C.1



1080076621



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
Escuela Nacional de Economía



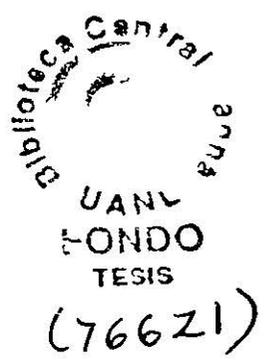
30-75-04

ZAR II

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA,
SITUACION, PROBLEMATICA Y
PERSPECTIVAS.**

T E S I S
Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN ECONOMIA
p r e s e n t a :

JUVENTINO GUTIERREZ ESTRADA



MEXICO, D. F. 1975.

T
H
11
78

A MI MADRE (Q.P.D.)

A MI PADRE

A MI ESPOSA

I N D I C E

<i>INTRODUCCION</i>	<i>PAG.</i>
<i>CAPITULO I. EL ANALISIS FACTORIAL DE LAS OPERACIONES INDUSTRIALES.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1 Factores de Operación de una Empresa.....</i>	<i>2</i>
<i>1.2 El Concepto de Productividad.....</i>	<i>11</i>
<i>1.3 La Productividad en la Industria de Transformación.....</i>	<i>15</i>
 <i>CAPITULO II. ANALISIS DE LA PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL.....</i>	 <i>20</i>
<i>2.1 Importancia Económica.....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.1 Número de Establecimientos.....</i>	<i>23</i>
<i>2.1.2 Capital Invertido.....</i>	<i>24</i>
<i>2.1.3 Valor de la Producción.....</i>	<i>25</i>
<i>2.1.4 Personal Ocupado.....</i>	<i>26</i>
<i>2.1.5 Productividad.....</i>	<i>26</i>
<i>2.2 Importancia Social.....</i>	<i>27</i>
 <i>CAPITULO III. IDENTIFICACION DE SU PROBLEMATICA... </i>	 <i>32</i>
<i>3.1 Planeación de la Investigación.....</i>	<i>32</i>
<i>3.1.1 Encuesta.....</i>	<i>34</i>

	<i>PAG.</i>
3.2 <i>Aspectos Administrativos y de Organización..</i>	46
3.3 <i>Aspectos Financieros.....</i>	50
3.4 <i>Aspectos Laborales.....</i>	52
3.5 <i>Aspectos Fiscales.....</i>	54
3.6 <i>Aspectos Técnicos y de Productividad.....</i>	56
3.7 <i>Aspectos de Mercado.....</i>	58
 <i>CAPITULO IV. ORGANISMOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.....</i>	 62
4.1 <i>Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria.....</i>	63
4.2 <i>Fondo Nacional de Fomento Industrial.....</i>	67
4.3 <i>Confederación Latinoamericana de la Mediana y Pequeña Industria.....</i>	69
 <i>CONCLUSIONES.....</i>	 71
 <i>RECOMENDACIONES.....</i>	 74
 <i>Anexo No. 1.....</i>	 76
 <i>BIBLIOGRAFIA.....</i>	 84

I N T R O D U C C I O N

En México, como en el mundo, una preocupación constante de los Gobiernos es el elevar el nivel de vida de la población, hacer una distribución equitativa del Ingreso y mejorar la productividad a un nivel en el cual su economía no se estanque, ni se vea comprometida en su Balanza de Pagos. Todo esto ha originado que se propicie un desarrollo industrial, para que en concordancia con los otros sectores se mantenga un crecimiento sostenido en el Producto Interno Bruto. Es por esto que en la actualidad el Sector Industrial en México, ha pasado a ocupar un lugar preponderante en el desarrollo del país.

Sin embargo, se podría pensar que la industrialización se está realizando sin tropiezos, siguiendo un programa bien definido, cuyas metas fueran claras y de aceptación unánime. Podría suponerse que México ha superado la etapa de la iniciación industrial y que, por lo tanto está en condiciones de avanzar con rapidez, sin mayores dificultades. Se considera que estas apreciaciones no son totalmente ciertas, pues todavía existen graves problemas de carácter económico y organizacional, que dificultan el proceso de industrialización.

II.

Los recursos financieros constituyen sin duda, uno de los elementos más destacados en el proceso de industrialización y mientras más avanzado se haya éste, son mayores las demandas de dichos recursos. Lamentablemente los capitales que es posible formar con la corriente normal de ahorros internos, no basta para satisfacer las necesidades crecientes. Tal escasez de capital da lugar a la formación de pequeñas y medianas industrias que en la actualidad abarcan el 93% del total de la industria nacional, por lo que las actividades de las empresas industriales pequeñas y medianas merecen una consideración especial.

Para determinar el concepto de pequeña y mediana industria existen varios parámetros entre los que podemos mencionar: a) personal ocupado por establecimiento, b) capital invertido por mano de obra ocupada y c) capital contable; siendo este último el que se considera como más aceptable, dado que es el utilizado por la Organización de las Naciones Unidas (O.N.U.), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.), Secretaría de Industria y Comercio (S.I.C.) y Nacional Financiera, S. A. (NAFINSA), permitiendo este hecho poder obtener mayor información.

III.

Dado el elevado porcentaje de pequeña y mediana - industria dentro del total, se presenta un análisis de su importancia tanto económica como social en lo referente al personal ocupado, capital invertido, valor de la producción, etc., así como de su función en el orden social.

Posteriormente se analiza la problemática que afecta su desarrollo ya que aunque cada rama tiene sus propios problemas, sin embargo existen problemas que son comunes a la actividad industrial pequeña y mediana.

El presente estudio no pretende ser la panacea que analice y resuelva todos los problemas que aquejan a este sector, sino únicamente el deseo de dejar establecida una inquietud referente a la importancia y problemática de la pequeña y mediana industria y, finalmente, hacer un llamamiento a las autoridades y organizaciones cúpula de la iniciativa privada en beneficio de este tipo de establecimientos.

CAPITULO I. - EL ANALISIS FACTORIAL DE LAS OPERACIONES INDUSTRIALES.

La marcha dinámica de la industria moderna se manifiesta en una incesante mejora de los productos y de las técnicas de fabricación, en satisfacer las necesidades de consumo de la población y, consecuentemente, en un mecanismo redistributivo del ingreso. Estos fenómenos, causa y resultado a la vez del progreso general, son comunes a la industria en todos los países, lo cual impone a los dirigentes de cualquier industria un continuo examen de sus productos, de la producción y de la productividad, vigilancia indispensable para la existencia misma de sus empresas. Por ello, es preciso que las tareas de la producción y los aspectos de la productividad se mantengan acordes con los adelantos generales y en esta constante investigación poder determinar a tiempo que actividades de la empresa se apartan de la tendencia y que pueden conducir a una situación difícil. Por ello, quienes ocupan puestos directrices en todos los niveles de la industria deben contar con información oportuna y adecuada; de ahí que sea indispensable mejorar los métodos de investigación de modo que pueda advertirse a tiempo toda causa posible de deficiencia.

Una definición concisa de investigación industrial se

puede enunciar como un análisis de potencialidad de la productividad. En la práctica se trata de incrementar la eficiencia de operación ya sea en una empresa o en una rama industrial.

1.1 Factores de Operación de una Empresa.

El funcionamiento de una empresa puede juzgarse -- atendiendo a distintos criterios. Por lo que se refiere a su política económica, la empresa debe cumplir una tarea específica: rendir un servicio adecuado para el sector a que pertenece; de otra manera, puede ser expulsada del cuerpo económico y perecer como una célula sin función.

En consecuencia, la tarea de la dirección de una empresa reviste dos aspectos:

- a) Establecer la política y actuar de acuerdo con -
ella, y*
- b) Dirigir las actividades económicas de la empresa,
de tal forma que se alcance la meta señalada.*

El grado en que la dirección sea capaz de satisfacer estos requisitos determinará en gran medida la productividad y el lugar de la empresa en la comunidad.

Por lo que se refiere a las actividades de la empresa, en realidad lo que ésta hace es vender el tiempo de trabajo de sus hombres y la depreciación de sus bienes de producción. Venden también, ya transformadas, las materias primas y los servicios que le han proporcionado otras empresas. El mejor empleo de la fuerza de trabajo, medios de producción y abastecimientos (que son elementos del insumo) se traducirá en un incremento de la productividad. La dirección debe buscar siempre una combinación óptima de los insumos, para obtener un máximo de producto.

Cuando se analizan deficiencias en la operación de los establecimientos industriales, se descubre que las fallas pueden provenir de los factores ya mencionados, o bien de insuficiente financiamiento, inadecuados productos o procesos, ventas no satisfactorias, defectos en el control financiero o contable de las operaciones, o a influencias adversas que sobre la empresa ejerce el medio ambiente: los elementos de los insumos antes mencionados - fuerza de trabajo, medios de producción y abastecimientos -, así como la actividad productora, el financiamiento, el control financiero o contable, la política y dirección, los productos y procesos, el mercado de esos productos y el medio ambiente, - constituyen aspectos vitales del funcionamiento de la empresa a

los que se llama factores de operación.

A cada uno de estos factores interdependientes que coadyuvan en la operación de una empresa corresponde una tarea o función específica, la que se asigna, en principio, a un miembro del cuerpo directivo. Por ejemplo, en las grandes compañías, la función correspondiente al factor "Medio Ambiente" se asigna al Director de Relaciones Públicas; la dirección de las "Actividades Productivas" se asigna al Gerente de Producción, etc. En las empresas pequeñas la Gerencia puede tomar a su cargo el financiamiento, suministros, selección de productos y aún la venta y distribución de la producción; de un modo u otro para que una empresa sea productiva debe cubrir todas las funciones.

Para una mejor comprensión del análisis factorial se hace necesario presentar la definición de los factores de operación y las funciones que a cada uno de éstos corresponden:

1. - Medio Ambiente.

Definición: Conjunto de factores de origen externo que inciden en la operación de las empresas.

Función: Tener informada a la empresa en forma

continua sobre los cambios o modificaciones que ocurren en el exterior para su correcta orientación, así como informar al exterior sobre las actividades que realiza la empresa.

2. - Política y Dirección.

Definición: Orientar y manejar la empresa mediante la vigilancia y dirección de sus actividades.

Función: Asignar para la empresa objetivos adecuados y proveerla de los medios necesarios para alcanzarlos de manera económica.

3. - Productos y Procesos.

Definición: Selección y diseño de los bienes a producir y los métodos a usar para la fabricación de los mismos.

Función: Hacer la selección de los productos a fabricar que sean de utilidad a los consumidores y que al mismo tiempo rindan beneficios a la empresa, y asimismo, determinar cuáles son los procesos más adecuados para su producción.

4. - *Financiamiento.*

Definición: es el manejo de los recursos monetarios y crediticios.

Función: Obtener el financiamiento adecuado tanto de recursos como en créditos para el adecuado desarrollo de las operaciones de la empresa, así como para poder efectuar las inversiones que sean necesarias.

5. - *Medios de Producción.*

Definición: comprende el equipo, los inmuebles, - la maquinaria, las herramientas y las instalaciones de servicios de la empresa.

Función: Proporcionar a la empresa el equipo, maquinaria, terrenos, etc., que le permita efectuar - sus operaciones en forma eficiente.

6. - *Fuerza de Trabajo.*

Definición: Personal que ocupa la empresa.

Función: Seleccionar el personal adecuado a las -- funciones de la empresa, adiestrarlo y organizarlo

*para obtener la máxima productividad en el --
desarrollo de sus labores.*

7. - Suministros.

*Definición: Está compuesto por las materias pri-
mas y materiales auxiliares.*

*Función: Permitir el aprovisionamiento de mate-
rias primas para la empresa en forma continua,
con la calidad y precios más provechosos.*

8. - Actividad Productora.

*Definición: Es la transformación de las materias
primas auxiliares en productos comercializables.*

*Función: Organizar y efectuar las operaciones de
producción en forma eficiente y productora.*

9. - Mercadeo.

*Definición: Orientación y manejo de la venta y de
la distribución de los productos.*

*Función: Tomar las medidas que garanticen el flu-
jo continuo de los productos al mercado y que pro-*

porcionen el óptimo beneficio tanto a la empresa como a los consumidores.

10. - Contabilidad y Estadística.

Definición: Registro e información de las transacciones y operaciones.

Función: Establecer la organización para la obtención y recopilación de datos particularmente financieros y de costos y tenerla en funcionamiento, - con el fin de mantener informada a la empresa de los aspectos económicos de sus operaciones.

Por lo tanto, los factores de operación pueden considerarse como los componentes esenciales para el funcionamiento de una empresa, y las funciones como las actividades a desarrollar por la empresa. En consecuencia, al analizar las operaciones de una empresa, se determina si una o varias de las funciones son deficientes, u ocasionan la ineficacia de la misma.

Lo anterior indica que todas las funciones de una empresa deben ser cumplidas de tal modo y en tal grado que contribuyan al desarrollo correcto de la empresa, manteniéndose éstas en forma equilibrada. Básicamente aplicando la Ley de Liebig a la -

economía industrial se puede afirmar: "Una función de operación desempeñada poco eficientemente limita al rendimiento y la productividad del conjunto de operaciones de una empresa".

1/

De lo anterior se deduce que si los esfuerzos encaminados a lograr el mejor cumplimiento de las funciones deficientemente desempeñadas tienen éxito, habrá un mejor rendimiento - en la productividad de toda empresa.

Ahora bien, las actividades económicas, atendiendo a su forma de organización se pueden agrupar en diferentes niveles. Así, en la industria manufacturera se distinguen la empresa, la rama, el sector y la industria en su conjunto.

1/ *Justus von Leibig, químico y biólogo agrícola (1803-1873): en su Ley del Mínimo se lee: "Por la deficiencia o ausencia de un elemento necesario; aún cuando existan todos los otros, el suelo se considerará estéril si se trata de cultivos para cuya vida sea indispensable dicho elemento".*

En la misma forma y de acuerdo a sus actividades económicas se clasifican en primarias que comprende la agricultura, la silvicultura, la ganadería y la pesca; las secundarias engloban las industrias extractivas y de transformación y las terciarias agrupan a los transportes, el comercio y la banca. Las actividades de las empresas industriales se relacionan con los sectores primarios y terciarios, y viceversa, las actividades de la agricultura, la banca, etc., ejercen influencia sobre las operaciones industriales.

En síntesis, la empresa industrial vive en contacto inmediato con su medio ambiente, es decir, el de su rama, su sector industrial y la industria como un todo, además influye y recibe la influencia de los sectores primarios y terciarios.

Cuando una rama industrial o una empresa se encuentra afectada desfavorablemente en sus operaciones, ello tal vez obedezca a abastecimientos inadecuados, a medios de producción obsoletos, a dificultades en el financiamiento, a una política deficiente, etc.

Más allá del área de interrelaciones industriales,-

cada rama y cada sector está ligado fundamentalmente a la Economía Nacional. Dentro de la economía de un país surgen continuamente problemas; cuando se trata de resolver tales problemas, se producen alteraciones en todos los sectores económicos. Estímulos y reacciones similares a los que actúan entre las empresas y los niveles superiores se registran en incrementos o bajas en la productividad.

1.2 El Concepto de Productividad.

Pese a la variedad de significados con que frecuentemente es usada, puede afirmarse que la productividad es una relación entre el producto obtenido y el conjunto de medios o insumos empleados. Generalmente esta relación se usa en forma parcial, y se habla así de la productividad del trabajo, de la productividad del capital, de la productividad de la tierra, etc. Si bien estas medidas parciales pueden reflejar la eficiencia lograda en la utilización de cada uno de los elementos o factores considerados, no ofrecen una visión de la eficiencia conjunta de la actividad económica. En efecto, es común que la aparente mayor eficiencia lograda por un factor sea atribuible a un simple proceso de sustitución. Este es -- frecuentemente el caso de la productividad del trabajo, cuyos incrementos por lo general obedecen a la introducción de maquinaria más moderna y eficiente.

De lo anterior se desprende que una medición adecuada de la evolución de la eficiencia productiva requiere tomar en cuenta a los factores de la producción. La llamada "productividad total de los factores", precisamente, es una relación entre el producto obtenido y el total de insumos empleados y muestra la dinámica de la eficiencia económica. Ahora bien, en términos estrictos, la productividad sólo es mensurable en unidades físicas. Cuando se desea medir la productividad a nivel de rama, sector, o nacionalmente, es preciso introducir un elemento homogeneizador de los productos y los insumos, que no puede ser otro que el precio unitario de los mismos. A fin de evitar distorsiones, dichos precios deben mantenerse constantes.

La medición de la "productividad total de los factores" implica la previa definición de sus elementos constitutivos: valor del producto y valor de los insumos. En lo que atañe al producto, es recomendable usar el valor agregado, a precios constantes, que a nivel de la economía nacional recibe el nombre de Producto Interno Bruto. En lo que respecta a los insumos, es menester valorar sólo el trabajo y el capital.

En la valorización de los insumos de trabajo se de-

termina ponderando la mano de obra ocupada en cada actividad, en cada uno de los años analizados, por las respectivas tasas de salarios del año base. La determinación de los insumos de capital requiere del conocimiento previo de la evolución de los acervos de capital, a precios constantes, de cada actividad. La ponderación de dichos acervos con las tasas de rendimiento registrados en el período base, ofrece el volumen de insumos de capital de cada actividad y en cada año.

Hay dos formas de medir la "productividad total de los factores":

a) *Índice de Productividad.* - Mide la cantidad de productos que se obtiene por unidad de insumo. En el año base el índice es igual a uno, dado que el valor del producto es igual a la suma de los valores de los factores insumidos. Si en años sucesivos el índice es mayor a uno, señala un mejoramiento en la eficiencia conjunta de los factores.

b) *Ganancia de Productividad.* - Es la diferencia entre el valor del producto y el valor de los insumos y muestra en términos absolutos, la magnitud de los insumos que dejaron de emplearse como resultado de una actividad económica más eficiente.

La productividad a nivel nacional también, es el recurso principal para que los bienes y servicios, en particular los de carácter popular, lleguen a los adquirientes en las mejores -- condiciones posibles de calidad, precio y oportunidad y que como consecuencia propicien un desarrollo económico, entendiendo por Desarrollo Económico a la situación de cambio integral, que no sólo abarca el crecimiento de las variables económicas, sino que además incluye otras como son las sociales, políticas, psicológicas, etc. Este cambio en las variables de todo tipo debe darse en toda sociedad y no solamente en algunos grupos o sectores de la economía. Por esta definición de Desarrollo Económico, el desempleo -- se convierte en un problema estructural grave. Los desempleados y los subempleados forman parte de una sociedad dinámica, en la cual no participan convirtiéndolos en marginados y el desarrollo -- por definición está encaminado hacia la erradicación de estos marginalismos.

Es así como mediante un proceso de desarrollo económico, la participación de los asalariados y de los trabajadores -- agrícolas en la distribución del ingreso nacional, se incrementa -- sistemáticamente para llevar a alcanzar niveles de distribución cada vez más equitativos, como condición ineludible para crear una-

yor capacidad de consumo en los grandes grupos de población del país.

Conviene señalar que en la evolución de la eficiencia económica, intervienen otros elementos que actúan en forma interdependiente y que son de difícil y controvertida medición. Tales - como la innovación y los cambios tecnológicos, la óptima utilización de la capacidad productiva instalada, la mayor eficiencia y - calificación de los recursos humanos, el medio ambiente, las mejoras en la organización y administración del aparatos productivo, etc. Dada la actual importancia de la contribución de estos elementos al incremento de la productividad, es necesario hacer un análisis de cómo afectan o contribuyen en la productividad del sector -- industrial.

1.3 La Productividad en la Industria de Transformación.

Hasta ahora ha sido analizado el concepto técnico de Productividad, que parte de la relación entre productos e insumos, que determina el Índice de Productividad, el cual cuantifica objetivamente la eficiencia de la actuación productiva de una empresa.

En otros términos, este índice es la medición más -

obvia y aparente de la consecución de objetivos y la asignación de recursos en una organización. Sin embargo, considerando que actualmente resulta limitado al no tomar en cuenta una muy diversa variedad de elementos incidentes, en mayor o menor grado, sobre la eficiencia de una organización. Esto es, sobre su estabilidad y desarrollo e inclusive, su supervivencia.

Las "circunstancias" por las que atraviesan las actuales organizaciones, es la causa principal para que el anterior concepto "clásico" de productividad, resulte poco descriptivo y estrecho a la fecha. Estas "circunstancias" estarían determinadas por los hechos siguientes:

-La dinámica del medio ambiente dentro del cual se desarrollan las actividades de las empresas, tiende en muchas ocasiones, a tornar obsoletos e inadecuados los objetivos de una organización, e inclusive, contradictorios a los intereses de las comunidades interactuantes con dicho medio ambiente.

- La complejidad de las modernas organizaciones, derivada a su vez de: especialización y competencia departamental, problemas de comunicación, participación en mercados diversos, marcos legales de actuación, etc.

- Existencia dentro de una empresa, de una muy diversa gama de problemas, tanto de organización, como fiscales, laborales, técnicos, de mercado, etc. Consecuentemente hay una grave complejidad implícita en la correcta jerarquización y coordinación de esta problemática diversa, para el logro de las metas últimas de una empresa.

- La situación probabilística de muchos procesos y resultados empresariales, cuando se llega a cierto grado de complejidad en la organización o en el medio ambiente.

Por lo anteriormente expuesto, se puede considerar más actual y apropiado, estudiar la Productividad Total de las Empresas, sin limitarse únicamente a la de su función productiva, ya que ésta última queda incluida dentro de la primera; además de otra serie de aspectos y situaciones, cada vez más trascendentes, dignos de analizar, evaluar e interpretar, para comprender debidamente el desarrollo de la eficiencia de las empresas.

Para iniciar el estudio de la "Productividad Industrial", se proponen los siguientes criterios de evaluación:

10. - *El grado de adecuación de los Objetivos de una Organización, el medio ambiente en que se ubica. La dinámica de un medio ambiente dado y sus eventuales contradicciones con las metas de una organización llegan a determinar en alto grado, la Productividad de ésta, no obstante contar con los recursos necesarios para una eficiente operación interna.*

20. - *El grado de Organización y Administración - adecuado a sus objetivos. La organización es tan sólo el marco estructural diseñado para la consecución de los objetivos de una empresa. Sin embargo, en innumerables ocasiones, la organización llega a ser tan deficiente que las actividades parecen estar encaminadas a su sostenimiento únicamente.*

30. - *La correcta asignación de recursos en la empresa, para la consecución de sus objetivos.*

40. - *Capacidad de la organización para predecir situaciones futuras y adaptar sus objetivos a las mismas. Con la correspondiente adecuación a dichos objetivos modificados de: sistemas, procesos, estructura organizacional y administrativa, etc.*

A primera vista, este último criterio podría considerarse como una Productividad a futuro. Sin embargo, dada la continuidad del concepto productividad y la inestabilidad de muchas organizaciones, la capacidad de predicción será realmente una interrogante de la eficiencia actual de una empresa.

Se considera que los criterios anteriores, contienen un alto grado de subjetividad y que en muchos casos no permitirán realizar mediciones exactas de productividad. Motivo por el cual - puede afirmarse, que el presente estudio será más bien de tipo - probabilístico que determinístico.

Sin embargo, se debe hacer constancia de que no - en todos los casos, se busca el establecimiento de cifras e indicadores exactos que permitan medir la productividad, sino más - bien - tendiendo siempre a la máxima objetividad posible -, comprender y poder explicar las causas y circunstancias que generan y desarrollan la productividad del sector industrial más impor-- tante, o bien lo limitan y desalientan.

CAPITULO II. - ANALISIS DE LA PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DENTRO DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL.

El proceso seguido por el desarrollo económico de México, durante el último medio siglo, ha hecho especial hincapié en la creación de una importante estructura industrial, como elemento para lograr la absorción de la creciente disponibilidad de mano de obra tanto en el medio urbano como en el rural, y para la satisfacción interna de las necesidades de bienes y servicios en forma tal de no afectar negativamente la Balanza Comercial.

Dentro de la estructura industrial que hoy existe, resultante del esfuerzo conjunto de los mexicanos durante este lapso, ocupan lugar preponderante las empresas calificadas como pequeñas y medianas, siendo éstas las que en mayor proporción ocupan mano de obra, las que tienen participación mayoritaria dentro del total de la inversión privada y las que en mayor medida contribuyen a la formación del Producto Bruto Interno; razones todas ellas que hacen necesaria una especial consideración a estos sectores por parte de la política de fomento industrial.

Esta circunstancia es importante mencionarlo, no es -

exclusiva de la planta industrial mexicana, sino que se presenta - igualmente en todos los países del mundo, sean desarrollados o no. Esta universalidad se explica en la consideración de que en el conjunto de la actividad productiva de una sociedad, necesariamente - coexisten tanto las grandes como las pequeñas empresas, ocupando cada sector un lugar propio dentro de la estructura industrial.

Puede decirse que, en la medida en que la planta industrial del país se integra, se complementa y se incrementa, van surgiendo las grandes empresas industriales, muy generalmente nacidas de industrias medianas que alguna vez también fueron pequeñas; la instalación de una grande industria generalmente implica la existencia de pequeñas y medianas industrias que las abastecen de bienes y servicios; igualmente, en la medida en que el desarrollo industrial aumenta, se produce una ampliación de la capacidad de compra de los miembros de la sociedad la que, a su vez, crea demanda de artículos y servicios muy diversos y especializados que sólo pueden ser proveídas por un número grande de pequeñas empresas.

De lo anterior puede concluirse que, en términos generales, no existe competencia entre la grande y la pequeña empresa, sino que, en todo caso, existe una circunstancia de complementabili-

dad. En la medida que el mercado para un bien o servicio crece, las empresas dedicadas a promoverlo también crecen, siendo natural que aquéllas que no tuvieron la habilidad y recursos para adecuarse al nuevo tamaño tiendan a desaparecer. Este fenómeno natural se compensa siempre con exceso, por la creación de nuevas demandas diferentes que sólo pueden ser satisfechas por establecimientos pequeños.

Para cumplir con el objetivo de este estudio se hace necesario analizar la importancia del sector pequeño y mediano de la estructura industrial en los campos económico y social.

2.1 Importancia Económica.

La característica económica más destacada en las empresas industriales pequeñas y medianas consiste en que, dentro del esquema de aplicación de los factores de la producción, la mayor incidencia recae en el factor trabajo, siendo relativamente menor la importancia del factor capital.

Esta circunstancia establece una peculiaridad generalizada para el sector y define su importancia para el desarrollo de un país que, como México, otorga la mayor prioridad al objetivo del

pleno empleo.

Las cifras obtenidas de acuerdo a los datos de los Censos Industriales de 1965-1970, así como los datos obtenidos para 1974, confirman las anteriores afirmaciones.

Para una correcta y adecuada especificación del sector industrial pequeño y mediano se siguió el mismo criterio utilizado por la Organización de las Naciones Unidas y Nacional Financiera, que consiste en encuadrar a este sector como aquél que cuenta con un capital superior a los \$25 000.00 y menor a los \$25 000 000.00.

2.1.1 Número de Establecimientos.

De un total de 118 740 establecimientos censados en 1970, 76 753 correspondieron a la clasificación de industria mediana y pequeña y representaron el 64.6% del total. El porcentaje restante se distribuyó en 34.9% para la industria menos que pequeña (talleres y artesanos) y el 0.4% para la industria grande, o sea aquella que tiene más de \$25 000 000.00 de capital.

Haciendo referencia al proceso de desarrollo, y tomando en cuenta los datos censales de 1960, se observa un desplazamiento positivo de la participación relativa de la pequeña y mediana

industria dentro del total de los establecimientos industriales, al pasar de 56.7% en 1960 a 64.6% en 1970. Esta circunstancia confirma el concepto de que, en la medida en que la estructura industrial y el tamaño del mercado aumentan, se registra un crecimiento más que proporcional en el sector pequeño y mediano de la actividad productiva, determinando el hecho mismo de que por cada empresa grande que se establece, se genera un número superior de unidades medianas y pequeñas.

Lo anterior se puede confirmar con los datos obtenidos para el año de 1974, en donde de los 170 000 establecimientos industriales, las unidades pequeñas y medianas representaron el 93% que equivalen a 124 100, confirmando este hecho su tendencia creciente.

2.1.2 Capital Invertido

Dentro de la misma base censal, de un total de ----- 146 509 millones de pesos de inversión existente en 1970, el 69% correspondió a las empresas pequeñas y medianas, con un valor de 102 312 millones de pesos. Esta cifra permite observar un doble desplazamiento positivo, ya que si lo comparamos con el 89% que correspondió en 1974, permile confirmar nuevamente la tendencia -

incremental del peso relativo de la pequeña y mediana industria - dentro del conjunto.

Por otro lado, mientras en 1960 el promedio de inversión por unidad era de 510 000 pesos por empresa, para 1970 este promedio se elevó a 1 320 000 pesos de inversión, manifestándose también un proceso de crecimiento generalizado en el conjunto de empresas.

2.1.3 Valor de la Producción.

El valor de la producción de las empresas industriales medianas y pequeñas, que en 1960 significó el 68.2%, y en 1970 se incrementó representando el 73.4% del total, para 1974 ascendió a 144 502 millones de pesos, generando de esta forma el 91.3% del valor de la producción industrial total.

En forma similar a los otros puntos analizados, se observa el desplazamiento positivo en cuanto a la mayor participación de la pequeña y mediana industria dentro del valor del producto bruto manufacturero y, simultáneamente se observa un aumento del valor de la producción unitario al pasar del promedio de 593 000 pesos por establecimiento en 1960, a 1 275 359 pesos en -

1974, habiéndose más que duplicado en el transcurso de este período.

2.1.4 Personal Ocupado.

La cifra más importante dentro de los indicadores económicos de las pequeñas y medianas empresas manufactureras, es la correspondiente al factor ocupacional. En 1960 el sector de la pequeña y mediana industria ocupó el 77% del personal empleado por todo el conjunto manufacturero, en 1970 esta contribución se incrementaba al 83.2%, para 1974 el sector industrial mediano y pequeño daba ocupación a 3 905 079 obreros y empleados que representan el 84.3% del total ocupado por el sector manufacturero.

En términos unitarios, mientras en 1960 se ocupó un promedio de 12.2 personas por empresa, ascendió en 1970 a 18.9, y para 1974 se dió ocupación a 31.5 personas por empresa, llegando casi a duplicarse en el censo de los últimos cuatro años.

2.1.5 Productividad.

De las cifras mencionadas anteriormente y de su comparación entre las correspondientes a 1960, 1970 y las de 1974, se pueden derivar conclusiones importantes en materia de productivi-

dad, sobre la base del valor de la producción.

Analizada la productividad en su relación de valor de la producción por personal ocupado, se tiene que para 1960 se tuvo una cifra promedio de 48 000 pesos por persona al año, en 1970 este valor se incrementó a 109 430 pesos por persona con un incremento del 227% respecto al período anterior, y para 1974 el valor fue de 1 164 399 pesos por persona representó un aumento del 1064% en relación con 1970 y del 2425% con respecto a 1960.

En términos generales puede concluirse que la mayor aportación al desarrollo industrial del país ha sido sustentado por la pequeña y mediana industria, y que la tendencia general se manifiesta por un incremento permanente del peso relativo de este sector dentro del conjunto de la industria, tendencia que es similar a la de los países desarrollados.

2.2 Importancia Social.

La importancia de la pequeña y mediana industria en cualquier país no importando el grado de industrialización, no sólo es de carácter económico, sino también de orden social.

Desde el punto de vista social, la existencia y el desarrollo de las empresas industriales medianas y pequeñas, revisten una importancia definitiva caracterizada, principalmente, en dos aspectos: la creación de una importante demanda ocupacional y la constitución de una clase empresarial mexicana.

Puede decirse que la pequeña y mediana industria nace con la decisión de independencia de un hombre, identificada con la disposición para emprender una actividad productiva libre, lo que hace de ese hombre a un empresario en el verdadero y profundo sentido de la palabra, y es precisamente la industria - pequeña y mediana el receptáculo donde en un mayor grado esta decisión germina.

La pequeña y mediana industria es almáncigo del - empresario mexicano; en ella se gestan los hombres libres dispuestos a arriesgar su patrimonio y su trabajo en una actividad industrial. Desde este punto de vista, los empresarios pequeños y medianos constituyen un sector dinámico de la clase media, - donde se gesta la formación gerencial que necesita forzosamente un país para mejorar su estructura administrativo-productiva - para una sólida y pujante industria.

Las industrias rurales, merecen una atención especial, ya que poco puede esperarse de la actividad agrícola en sí misma, dadas las desventajas relativas con que cuenta en el contexto nacional, lo que ha provocado una constante migración campo - ciudad, tanto definitiva como temporal, lo que da lugar a una presión por empleos en las áreas urbanas cada vez mayor.

La pequeña y mediana industria al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano, contribuye, por un lado, a elevar a un rango social distinto a este sector de desocupado a semiocupado, u ocupado, debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria, a través de sus salarios y por los bienes que adquieran con él. Por otro lado, debido a que una de las características de estas industrias es la de absorber principalmente mano de obra no calificada, contribuye a formar y a capacitar la mano de obra que por la escasa estructura educacional de que adolecen los países en proceso de desarrollo, no habría encontrado los elementos necesarios para su entrenamiento y capacitación.

Es responsabilidad social de la Pequeña y Mediana Industria reducir sus costos y mejorar su calidad para que co-

tribuya con efectividad a propiciar y desarrollar el mercado interno. Es decir, en nuestro país existen aún considerables sectores marginados del uso y consumo no sólo de artículos industriales procedentes de la industria del calzado, el vestido, la alimentación y el alojamiento, sino de bienes industriales intermedios y duraderos.

La pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al constituir un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos -- que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, la pequeña y mediana industria, se constituye en un mecanismo de captación de ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otro modo hubieran permanecido ociosos.

Se puede afirmar que el grado de calidad, así como el índice de productividad, van en relación directa con el grado de calidad de la fuerza laboral, motivo por el cual, se hace necesaria la participación de la pequeña y mediana industria como escuela práctica, hoy se considera que un especialista estará mejor preparado si complementa su educación haciendo su servicio

social precisamente dentro de la planta industrial.

Concluyendo, si bien la pequeña y mediana industria se constituye como fuente generadora de ocupación al absorber un buen porcentaje de mano de obra - principalmente no calificada -, permitiendo de esta forma, redistribuir los ingresos entre la población dando a su vez capacidad de compra, a través de los sueldos y salarios a la población de escasos recursos; también es necesario se otorguen los estímulos convenientes para el desarrollo de la pequeña y mediana industria para constituir una industria - competitiva tanto dentro del ámbito nacional, como internacional.

CAPITULO III. - IDENTIFICACION DE SU PROBLEMÁTICA.

La dinámica del Sector Pequeño y Mediano Industrial no estaría completamente analizada, sin un estudio profundo de la problemática que aqueja a este sector. Mucho se habla en los medios sociales, económicos y políticos actuales, de la importancia que este sector tiene y de la problemática que le afecta, pero hasta ahora no se había presentado un análisis que permitiera conocer cuantitativa y cualitativamente cuáles son los problemas que impiden el sano desarrollo de este sector, de ahí la necesidad de llevar a cabo la investigación que permitiera conocer tal problemática.

3.1 Planeación de la Investigación.

La planeación para la investigación que permita -- identificar la problemática de la pequeña y mediana industria parte de la consideración de la importancia económica y social de esta actividad, así como de los conflictos a que se enfrenta, de ahí la necesidad de ampliar el universo, pero si nos remontamos al número de establecimientos pequeños y medianos que existen -- como se apuntó en el Capítulo II, la investigación resultaría imposible debido a los escasos recursos con que se cuenta, por tal

motivo, se decidió acudir a las Cámaras Industriales en donde se agrupan estos establecimientos y en las cuales sus dirigentes podrían dar contestación a un cuestionario, ya que como es del conocimiento general, las personas que están al frente de las - Cámaras son precisamente los industriales.

Una vez establecido el universo el cual permitiría con un menor esfuerzo abarcar el amplio sector, se continuó con la elaboración del cuestionario, el cual debería estar conformado por los aspectos que de acuerdo al análisis factorial - caracterizan una empresa. Siendo así, los aspectos que se analizaron fueron los siguientes: Administrativos y de Organización; Financieros; Laborales; Fiscales; Técnicos y de Productividad - y, finalmente de Mercado.

Considerando que mediante el análisis de estos - aspectos se tendría una visión objetiva de los problemas que - aquejan a la Pequeña y Mediana Industria, se formuló un cuestionario (ANEXO I), compuesto por preguntas fáciles y accesibles, evitando que la respuesta se distorsionase y dificultara su interpretación.

3.1.1 Encuesta.

Con la investigación industrial que se llevó a cabo, se pretende reafirmar la problemática que en forma general ha venido aquejando a la Pequeña y Mediana Industria Nacional, con la finalidad de motivar los argumentos necesarios en la búsqueda de un sano desarrollo industrial.

Con esta finalidad y para el estudio se elaboró el cuestionario, el cual se presentó a los dirigentes de todas las Cámaras y Asociaciones registradas en el país, para que en base a su valiosa aportación, se pudiera determinar dicha problemática. Del Universo que se investigó, compuesto por 50 Cámaras, se obtuvo un porcentaje de respuesta a dicho cuestionario del 85%; este porcentaje representa a 137 452 industrias, motivo por el cual los datos obtenidos se pueden tomar como confiables.

El cuestionario que se formuló está constituido por seis aspectos que se consideran como integrantes de la problemática de la pequeña y mediana industria. Estos aspectos son los siguientes:

- I. *De Organización y Administración*
- II. *Financieros*
- III. *Laborales y del Empleo*
- IV. *Fiscales*
- V. *De Mercado*
- VI. *Técnicos y de Productividad*

A continuación se presentan los resultados obtenidos en los diferentes aspectos:

I. *Organización y Administración.*

En base a la encuesta llevada a cabo entre los representantes camerales, se puede afirmar que en la pequeña y mediana industria su organización descansa principalmente en el dueño como hombre-orquesta, de acuerdo a los siguientes -- porcentajes:

<i>Dueño</i>	<i>32.7%</i>
<i>Director</i>	<i>15.6%</i>
<i>Gerente</i>	<i>19.3%</i>
<i>Contralor</i>	<i>10.1%</i>
<i>Contador</i>	<i>11.9%</i>
<i>Responsable</i>	<u><i>10.4%</i></u>
<i>T o t a l</i>	<i>100.00%</i>

II. Financieros

De acuerdo a la pregunta planteada a los representantes camerales en el sentido que indicaran cuál es el proceso de capitalización que tiene la pequeña y mediana industria -- asociada, se obtuvieron las siguientes respuestas:

Tomando como el 100% a las Cámaras entrevistadas, el 81.81% reinvierte las utilidades obtenidas al final del ejercicio, como proceso de capitalización; el 18.18% incorpora nuevos socios capitalistas con la finalidad de allegarse recursos financieros y finalmente, el 3.63% recurre a la emisión de bonos y acciones para capitalizarse.

Otra de las preguntas planteadas dentro del mismo aspecto, fue la referente al tipo de crédito que utilizan los asociados, obteniéndose los siguientes resultados:

La principal fuente de crédito de que hacen uso los pequeños y medianos establecimientos industriales es la banca privada, siguiéndole el crédito otorgado por los proveedores, y en menor porcentaje los créditos otorgados por las instituciones oficiales y, finalmente, los préstamos con eleva-

dos intereses que imponen los prestamistas o agiotistas; de --
 acuerdo con los siguientes porcentajes:

Créditos obtenidos por la banca privada: 90.9%; cré
 ditos otorgados por los proveedores: 69.1%; créditos obtenidos -
 por instituciones oficiales de crédito: 36.4%, y prestamistas o -
 agiotistas: 30.3%.

El grado de éxito que obtienen en la búsqueda de-
 créditos los pequeños y medianos industriales asociados a las --
 Cámaras, según la encuesta es el siguiente:

Obtienen del 50% al 100% del crédito el 41.8%, -
 menos del 50%, el 23.6%; han obtenido un porcentaje mínimo el
 40%.

III. Laborales y del Empleo.

De la investigación llevada a cabo en relación a-
 los aspectos laborales y del empleo, la pregunta planteada sobre
 las principales dificultades que tienen los asociados para cum--
 plir con las obligaciones obrero-patronales que marca la Ley,
 se obtuvieron los siguientes datos:

1. - El 61.2% afirmó el hecho de que las cuotas del Seguro Social son demasiado elevadas representando un buen porcentaje de su nómina.

2. - El 47.3% considera que las cuotas del INFONAVIT es difícil cubrirlas.

3. - El pago de gratificación anual representa una dificultad para el 34.5%.

4. - El cumplimiento de pago de vacaciones es problemático para el 32.7%.

5. - Significa un obstáculo para su desarrollo el pago de los salarios mínimos marcados por la Ley para el 32.7%.

6. - El cumplimiento con las reglamentaciones de seguridad existente, es obstáculo para el 38.2% de las pequeñas y medianas industrias asociadas.

7. - Para el 43.6% de los pequeños y medianos industriales asociados, el cumplimiento con la reglamentación de salubridad existente se les dificulta.

Otra de las preguntas relacionadas con el mismo as-

pecto fue la referente al porcentaje de personal ocupado por la pequeña y mediana industria:

	%
<i>Obreros calificados</i>	30.2
<i>Obreros no calificados</i>	46.8
<i>Empleados</i>	15.1
<i>Técnicos</i>	5.3
<i>Profesionistas</i>	<u>2.9</u>
<i>T o t a l</i>	100.0

La tercera pregunta efectuada a los representantes camerales dentro del mismo aspecto, fue la concerniente a los problemas que tienen las pequeñas y medianas industrias asociadas, con respecto a la fuerza de trabajo, obteniéndose al respecto los siguientes resultados:

1. - La impuntualidad en el trabajo acarrea dificultades para el 61.2%.

2. - La relación de ausentismo el 70.9% se ve afectado por este problema.

3. - Para el 61.2% la irresponsabilidad en el trabajo impide un sano desarrollo.

4. - *La falta de mano de obra calificada constituye un problema para el 60%.*

IV Fiscales

Dentro de los aspectos fiscales se obtuvieron las siguientes respuestas:

De la primera pregunta dirigida a los problemas que representan para los asociados el cumplimiento de los reglamentos fiscales, se obtuvieron los resultados siguientes:

1. - *La carencia de información oportuna, hace más difícil el cumplimiento de los reglamentos fiscales para el 30.9% de los pequeños y medianos industriales.*

2. - *El 29.1% no cuenta con el personal capacitado para hacer las declaraciones de impuestos.*

3. - *El 34.5% de la pequeña y mediana industria no cuenta en ocasiones con los recursos necesarios para cumplir con el pago de los impuestos.*

4. - *Padece de una programación inadecuada por parte del Gobierno para los períodos en que se debe cumplir con las*

disposiciones fiscales, el 18.2%.

5. - Existen demasiados trámites burocráticos en el cumplimiento de los reglamentos fiscales para el 47.3%.

Otra de las preguntas realizadas dentro de este aspecto fue la relativa al aprovechamiento de los estímulos gubernamentales aprovechados, a los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

1. - El 47.3% del sector en estudio hace uso de los beneficios que otorgan los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS).

2. - De los beneficios que se obtienen con el cierre de frontera solamente hacen uso de éstos el 27.3%.

3. - De los estímulos otorgados por la libre importación solamente el 18.2% hace uso de éstos.

4. - Unicamente el 16.4% aprovecha los beneficios del Decreto de Descentralización Industrial.

5. - Aprovechan los estímulos de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias el 14.5%.

De la pregunta planteada referente a los problemas fiscales que afectan al desarrollo del sector en estudio, se obtuvieron las siguientes respuestas:

1. - El 56.4% afirma la carencia de estímulos gubernamentales enfocados a este sector.

2. - Tienen problemas con importación de maquinaria y equipo el 32.7%.

V. Mercado.

Las preguntas planteadas dentro de los aspectos de mercado, fueron las siguientes:

La primera fue la referente a los sistemas que utilizan para vender u ofrecer sus productos, obteniendo los siguientes resultados:

1. - El 27.3% realiza sus ventas por medio de distribuidores.

2. - El 28.2% por ventas al menudeo.

3. - El 25.1% por ventas al mayoreo.

4. - El 19.4% realiza sus ventas por medio de intermediarios.

De acuerdo al sistema de recuperación de ventas que utilizan los asociados, los resultados fueron los siguientes:

- a) Venta a plazos (generalmente 30, 60 y 90 días), el 65.4%.
- b) Sus ventas las realiza a través de contado comercial (30 días), el 41.8%.
- c) El 29.9% cobra al hacer entrega de la mercancía.

Los principales problemas que tienen los pequeños y medianos industriales con respecto a la importación son los siguientes:

- a) Hace falta información sobre cómo exportar, para el 21.8%.
- b) Existe demasiada burocracia en la tramitación de los estímulos a la exportación para el 32.7%.
- c) El 36.4 carece de conocimientos sobre los mer-

dos exteriores.

- d) El 45.5% no tiene la suficiente producción para -- exportar.*
- e) El 20% considera insuficiente la calidad de sus productos para competir en mercados externos.*
- f) El 16.4% tiene poca confianza en los beneficios que atrae la exportación.*

VI. - Técnicos y de Productividad.

De las preguntas planteadas dentro de este aspecto, se obtuvieron los siguientes resultados:

- a) Los problemas relativos a materia prima de que - adolecen los pequeños y medianos industriales, - son los siguientes:*
 - 1. - El 26% tiene problemas por las fluctuaciones en los precios de las materias primas.*
 - 2. - La insuficiencia de materias primas ha provocado transtornos para el 23.7%.*

3. - *El 13.9% consideró que además de la escasez de materia prima existe un acaparamiento de la misma.*
 4. - *Ha tenido problema con la materia prima por su mala calidad, el 13.3%.*
 5. - *El tiempo de entrega de la materia prima es demasiado largo para el 12.7%.*
 6. - *Hacen falta proveedores locales para el 10.4%*
- b) *De acuerdo a la pregunta planteada sobre la forma en que capacitan a su personal las empresas asociadas, se obtuvieron los siguientes resultados:*
1. - *Capacitan a su personal en los cursillos patrocinados por el Sector Privado el 44.7%.*
 2. - *Llevan a cabo cursillos de capacitación dentro de la empresa el 27.1%.*
 3. - *El 17.5% no capacitan a su personal, debido a que consideran que éste se experimenta con el trabajo dentro del establecimiento.*

4.- *En cursillos llevados a cabo por organismos gubernamentales, el 10.7% capacita al personal.*

c) *Los principales problemas que tienen los pequeños y medianos industriales en relación a la productividad, son los siguientes:*

1.- *Carecen de maquinaria adecuada el 36.4%.*

2.- *Hace falta personal con capacidad técnica para el 51.8%.*

3.- *Tienen problemas de motivación con el personal el 36.4%.*

4.- *Tienen problemas de organización dentro de la empresa el 34.5%.*

5.- *El 32.7% carece de sistemas administrativos eficientes.*

6.- *La productividad se ha visto disminuida por falta de materias primas para el 65.4%.*

d) *Los problemas adicionales de tipo técnico y productivo que afectan al desarrollo de la pequeña*

y mediana industria son los siguientes:

- 1. - Tienen altos costos de producción el 74.5%.*
- 2. - Carecen de tecnología adecuada el 50.9%.*
- 3. - Necesitan asesoría técnica el 38.2%.*

3.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE ORGANIZACION.

El concepto de pequeña y mediana industria abarca una gran variedad de negocios, desde aquél en que el propietario es en sí mismo la empresa, hasta las medianas empresas que - muestran características de organización con equipos humanos en que opera la distribución y coordinación del trabajo de varios para un mismo objetivo. Dentro de esta circunstancia la generalización de conceptos al respecto se dificulta, mostrándose una tendencia mayor hacia la identificación en los casos de empresas de menor magnitud.

Por el hecho mismo de su magnitud y por el proceso de su gestación, la capacidad administrativa y organizacional de las empresas pequeñas y medianas es deficiente, en comparación - con las técnicas modernas de gerencia.

Por razón misma de la forma en que se procede la constitución de este tipo de empresas, principalmente las pequeñas, no cuentan de antemano con un planteamiento administrativo integral que defina sus objetivos y los mecanismos y sistemas para alcanzarlos, siendo frecuente que la decisión de emprender tenga origen más en la búsqueda de una actividad independiente que en el resultado de un estudio que determine la rentabilidad de tal decisión.

En tal virtud, el desarrollo de la empresa difícilmente puede ser asegurado por conducto de la toma de decisiones plenamente concientes de las condiciones determinantes del medio en que se desenvuelve. La empresa pequeña y mediana carece de la información básica de las tendencias de mercado, de las condiciones políticas de su medio, y aún, de las oportunidades que se le pueden presentar para crecer.

En alto grado, la empresa gira alrededor del dueño, quien hace las veces de director o gerente. Esta característica, que es más intensa en la medida en que la empresa es más pequeña, implica la carencia de especialización en las diversas funciones y consiguientemente, reafirma la deficiencia administrativa de la pequeña empresa industrial.

Dentro de este mismo orden de ideas, y como característica muy propia, las empresas medianas y pequeñas, son de propiedad familiar, repitiéndose la confusión entre propiedad y dirección. Independientemente de que sean capaces, el dueño y sus familiares realizan las funciones de mayor importancia, lo que representa un obstáculo al desarrollo de la empresa. Frecuentemente este tipo de empresa desaparece al morir la cabeza de la familia, pues si bien la propiedad se hereda, no sucede igual con la capacidad empresarial.

A manera de manifestación de la problemática administrativa y organizacional de las pequeñas y medianas empresas industriales, pueden apuntarse: el aislamiento de la empresa respecto a su propio medio, la falta de capacitación gerencial de sus directrices y la interferencia de conceptos familiares en la organización.

El aislamiento en que la pequeña empresa se desenvuelve dentro de su propio medio, manifestado por la carencia de información sobre las circunstancias diversas que afectan su operación generalmente impiden a la empresa el tomar decisiones para encauzar debidamente su actividad para procurar una mayor utilidad.



ZAR II

Por esta misma causa, el aprovechamiento que las pequeñas empresas hacen de los servicios que proporcionan sus Cámaras representativas, es sumamente reducido, aunado al hecho de que frecuentemente el pequeño industrial no dispone del tiempo para participar en ellas y en sus actividades, dado que otorga -- prioridad natural a la atención de los problemas del momento de su propio negocio.

El desconomiento por parte del pequeño industrial de las técnicas gerenciales elementales, ocasiona problemas de dirección y deficiencia de decisión, como es el caso frecuente del conocimiento del costo real de la producción y las medidas para asegurar el crecimiento.

En resumen se apunta la deficiencia de administración y organización de la pequeña empresa como una característica inherente a la misma, susceptible en último término, de atenuar -- por conducto de la capacitación, pero que, resulta definitiva en cuanto toca a las acciones que, para promover el desarrollo de la pequeña y mediana industria deban adoptarse a corto plazo.

3.3 Aspectos Financieros.

Intimamente relacionado con la deficiencia administrativa de la pequeña y mediana industria, el manejo financiero de las empresas del sector determina un serio obstáculo a su desarrollo, esencialmente identificado en la carencia de capital para el sostenimiento de su actividad.

Es frecuente que la falla financiera principal en estas empresas sea la falta de capital base, derivada de que la decisión del empresario consiste en capitalizar su propio trabajo. Esta falla se convierte en la desaparición de la empresa cuando se pretende subsanar, por conducto del financiamiento externo.

Es común detectar que la desaparición de una empresa se deba más a un acceso de financiamiento externo que a su carencia, por el deterioro de la capacidad financiera que acarrea el endeudamiento carente de respaldo en producción.

El crédito, en su función real, solamente puede ser un auxiliar externo considerado en el proceso de capitalización y desarrollo, pero nunca un sustituto de capital básico.

No obstante lo anterior, y para los casos en que --

realmente se hace necesario el financiamiento, el acceso del pequeño industrial a las fuentes del recurso no es lo suficientemente eficiente por las siguientes razones:

- a) Ignorancia sobre los mecanismos existentes para el otorgamiento de créditos.*
- b) Desconocimiento de la situación financiera y contable de la propia empresa.*
- c) Falta de promoción e información en la Banca de primer piso respecto de los recursos de los diversos fondos para fomento industrial, especialmente del FOGAIN, cuya oferta es superior a la demanda.*

Existen recursos suficientes en los fondos establecidos para el apoyo financiero a la industria, especialmente al Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña ----- (FOGAIN), pero no son utilizados cabalmente por la empresa, sea por falta de información sobre los mecanismos para usarlo o por falta de conocimiento sobre la capacidad de la empresa para recibirlo.

Por estas circunstancias, es frecuente que las pequeñas y medianas empresas industriales recurran a mecanismos de financiamiento inadecuados, que además de encarecer el dinero, afectan la liquidez del negocio, tal es el caso del financiamiento por proveedores, el descuento de documentos y el préstamo a corto plazo por agiotistas.

En resumen, el principal problema de la pequeña y mediana industria en el orden financiero radica en la falta de capacidad administrativa del empresario y en la deficiente promoción de los recursos financieros existentes.

3.4 Aspectos Laborales.

Identificada la pequeña y mediana industria como el más eficaz elemento promotor de la ocupación en el medio mexicano, se apunta como principal obstáculo para su desarrollo, el proteccionismo excesivo que el derecho laboral mexicano confiere al trabajador.

Esta circunstancia deriva en dos consideraciones importantes: por un lado, se afecta la posibilidad de crecimiento del sector pequeño y mediano de la industria y, por el otro, se afecta

consecuentemente su posibilidad para una mayor generación de empleos.

En el Derecho Laboral Mexicano no existe discriminación entre las empresas pequeñas y grandes para el establecimiento de las obligaciones patronales, siendo natural la ambición de los obreros a equipararlos en todo momento a las condiciones prevalecientes en las empresas mayores, con lo que la capacidad patronal del pequeño empresario se ve frecuentemente rebasada.

Es frecuente que las autoridades del trabajo, actuando bajo presión política de los sindicatos, sean parciales al apoyar al trabajador, estableciendo conflicto con la oportunidad de generar mayor ocupación por la industria y afectando el sano desarrollo de la industria pequeña y mediana.

Por otro lado, el excesivo proteccionismo es causa de la baja productividad del trabajador, elemento que se convierte vital en la industria pequeña y mediana por la mayor incidencia del factor trabajo respecto del capital.

Por las razones expuestas, existen empresas peque-

ñas y medianas que se ven forzadas a actuar fuera de la Ley, con una doble afectación: por un lado la empresa se hace objeto de la acción de inspectores venales que la desangran y, por el otro, se convierten en competidores desleales respecto a otras empresas - que sí cumplen con sus obligaciones.

En resumen, se considera que siendo su característica, la limitada capacidad administrativo-financiera de la pequeña y mediana industria, hace que el excesivo proteccionismo que la Ley otorga al trabajador, rebase las posibilidades de la empresa, y obstaculice su desarrollo.

3.5 Aspectos Fiscales.

La complejidad alcanzada por el sistema fiscal mexicano, hace que las pequeñas y medianas industrias, caigan en incumplimiento de sus obligaciones, principalmente por ignorancia sobre las mismas y por incapacidad administrativa para atenderlas. Esta situación de complejidad es aún mayor en el interior de la República por la coexistencia de diversos tipos de gravámenes federales, estatales y municipales.

Ante dicha complejidad para el cumplimiento de las obligaciones fiscales y por el desconocimiento de las leyes sobre la materia, es frecuente que el pequeño empresario, aún cumpliendo correctamente, sea objeto del cohecho por inspectores inmORAles que establecen una tributación adicional subrepticia.

Por causas similares, se da también el caso de -empresas que actúan en el clandestinaje y que constituyen una nociva competencia para la industria establecida, lo cual afecta seriamente la posibilidad de su adecuado desarrollo y la coloca en -la tesitura de cerrar o colocarse también fuera de la Ley.

La falta de capacidad administrativa en la pequeña y mediana industria, hace que la empresa no planee adecuadamente el pago oportuno de sus impuestos, dándose el caso en que la empresa no cuente con los recursos suficientes en el momento en -- que se exige el cumplimiento, por lo que tienen que recurrir al-financiamiento con intereses elevados, o bien, retrasarse en el -cumplimiento de sus obligaciones.

En adición a lo anterior, se considera que la industria mediana y pequeña no está habilitada para aprovechar los be-

neficios del fomento industrial establecidos como incentivos fiscales, tanto por la incapacidad administrativa para atenderlos y solicitarlos, como por que éstos son principalmente orientados a promover industrias de magnitud mayor que sustituyan importaciones, generen exportaciones, contengan mayor tecnología, etc.

3.6 Aspectos Técnicos y de Productividad.

En términos de identificar la problemática de la pequeña y mediana industria en lo tocante a los aspectos técnicos de la producción, e involucrados dentro del conjunto de limitaciones de orden administrativo y financiero, el empresario carece de información que le permita atender el incremento de la productividad y el cumplimiento de disposiciones que afectan a los sistemas productivos tal es el caso del mejoramiento ambiental.

Se apunta como característica esencial de la pequeña y mediana industria, la utilización de procesos productivos de tipo normal, de bajo grado de mecanización o automatización. En esta característica radica su importancia como generador de empleos y su ajuste real a las condiciones del entorno mexicano. En contraste con lo anterior, la tendencia tecnológica mundial se

apunta hacia la mayor automatización, en condiciones de alto costo del factor trabajo

Ante esta circunstancia se establece una brecha creciente entre el avance tecnológico mundial y la capacidad de absorción técnica en la pequeña y mediana industria mexicana, lo cual crea un grave problema en tanto se le pretenda medir en sus resultados de productividad, con base en los que alcanzan empresarios de países desarrollados.

La carencia relativa de información técnica se manifiesta, igualmente, en la inadecuada selección de maquinaria y equipo, - que en sí misma constituye la decisión de compra de tecnología - en el escaso control sistemático de la calidad y en la ausencia de medidas eficaces tendientes al aumento de la productividad.

Por esta misma razón, la capacidad del empresario mediano y pequeño para atender disposiciones legales que afectan los sistemas productivos, es insuficiente, especialmente, por falta de información y, ocasionalmente, por excesivo rigor de la disposición.

La carencia de controles sistemáticos de la calidad, y el desconocimiento de las ventajas que ofrece la normalización, inhiben a la empresa para ser competitiva en estos términos y - para participar más activamente en el proceso de normalización.

En todos estos aspectos técnicos se manifiesta la - insuficiente capacitación del personal a todos los niveles, para poder hacer frente a sus problemas y elevar la productividad.

3.7 Aspectos de Mercado.

Ante una circunstancia de mercado relativamente estrecho, como es el caso del mexicano, la pequeña y mediana industria adolece del defecto de una excesiva multiplicación de instalaciones dedicadas a abastecer un mismo mercado, derivado entre otras cosas de la deficiencia administrativa que impide la realización de estudios de mercado, el cual deriva en un exceso de competencia que, en este grado, va en detrimento para el adecuado desarrollo de la industria.

Aún dentro de este exceso de competencia, el grueso de la pequeña y mediana industria encuentra dificultad agregada en los puntos extremos de la gama de tamaños en un mismo -

sector; la empresa menos que pequeña y la empresa casi grande.

En el caso de la empresa menos que pequeña se encuentra dificultad principalmente en el claudestinidad en que frecuentemente opera, evadiendo obligaciones de carácter fiscal y laboral.

En el extremo contrario, el de la empresa grande, - que concurre al mismo mercado, por su potencialidad económica, - coloca en desventaja a las medianas, especialmente cuando se establece una guerra de precios, en que la gran empresa al contar - con economías de escala (grandes volúmenes de producción), le -- permite soportar por largos períodos, esta competencia que resulta lesiva a la mediana industria.

En el caso de la venta de artículos de consumo, es frecuente encontrar el caso de que la venta se realiza a grandes-almacenes y, por su conducto, al público; a este respecto ha sido notoria la tendencia del desarrollo comercial hacia la creación de grandes cadenas de almacenes con extensión al interior de la -- República.

En tales casos las empresas industriales medianas

y pequeñas, se enfrentan a una situación de orden oligopsónico, en la que un número pequeño de compradores determina las condiciones del mercado, sujetando a la pequeña y mediana industria a sus decisiones de orden comercial, incluyendo el precio y las condiciones de pago, principalmente.

La pequeña y mediana industria se ve afectada por la imposibilidad de acudir directamente al mercado, lo que le hace depender del aparato distributivo, lo cual permite a los intermediarios encarecer el producto, manteniendo al empresario en desconocimiento de las situaciones reales del mercado.

En este mismo sentido, la baja utilización de mecanismos de promoción como son las ferias y las exposiciones, provocado también por la deficiente operación de los mismos, hace que el producto de la pequeña empresa no adquiera una mayor penetración en el mercado.

Por otra parte, la política de adquisiciones del sector público impide la concurrencia de empresas industriales medianas y pequeñas, principalmente por la excesiva tramitación requerida como por las exigencias de precio y financiamiento que se -

establecen, siendo comparativamente favorables a la grande empresa.

CAPITULO IV. - ORGANISMOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

La existencia de las pequeñas y medianas empresas industriales, se asocia, en su origen, a las actividades de tipo casero o artesanal; pero con el transcurso de los años, se han desarrollado en la medida de la capacidad técnica y económica de cada país.

La evolución que ha experimentado la pequeña y mediana industria desde que se inició como pequeño taller artesanal y el hecho de que haya logrado sobrevivir y desarrollarse en condiciones difíciles de financiamiento y productividad, hasta ocupar un sitio de gran importancia dentro de la economía de los países, tanto desarrollados, como en vías de desarrollo, niega la afirmación hecha por algunos tratadistas extranjeros, quienes señalaban que la tendencia de la pequeña industria era desaparecer, debido al empuje de la grande.

Hoy podemos observar como la pequeña y mediana industria no solamente constituye el pilar de la industria en nuestro país y en muchos otros, sino que complementa a la gran empresa industrial como su abastecedora más importante.

Es así como la pequeña y mediana industria se ha convertido en la columna vertebral de la industrialización del -- país. México tiene en ella el aparato productor más grande, tanto por su volumen de producción, como por el valor de ella y -- por la cantidad de mano de obra ocupada.

Y ahora viene la paradoja. No obstante ser las primeras en importancia económica y social, estas industrias son las más desprotegidas. Carecen en ocasiones de los elementos -- básicos de administración, investigación, tecnología, capacitación y asistencia económica y financiera.

De ahí que el gobierno y otros grupos de naciones se hayan preocupado por el desarrollo de este importante sector, ya sea mediante la creación de Fondos que les haga más accesible el crédito o bien mediante la creación de grupos institucionales que les permita hacer una correcta defensa de sus intereses.

4.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria.

El Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y --

Mediana Industria (FOGAIN), opera conforme a la Ley que se expidió el 28 de diciembre de 1953 y a las reglas de operación que formuló la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el mes de abril de 1954, fecha en que inició sus operaciones el Fondo. Este organismo fue creado con el fin de responder a las necesidades de crédito de los pequeños y medianos industriales por conducto de las instituciones privadas de crédito, especialmente bancos de depósito y sociedades financieras.

Pueden recibir créditos con cargo al FOGAIN todos los pequeños y medianos industriales. El Fondo clasifica a las - pequeñas y medianas industrias de acuerdo a su capital contable, el cual no deberá ser menor de \$25 000.00 ni mayor de ----- \$25 000 000.00 (se considera como capital contable a la diferencia entre el activo total menos el pasivo total).

El Fondo ha creado una limitación en lo que se refiere a la anterior clasificación y es de que para las zonas consideradas como de concentración industrial del Distrito Federal, San Bartolo Naucalpan, Tlalnepantla y Monterrey, los pequeños-industriales deben tener para fines de crédito un capital contable no menor de \$300 000.00.

El FOGAIN ha otorgado 10 015 créditos desde que inició sus operaciones hasta el ejercicio 1969-1970, con un importe de \$2 241 645 020.08, favoreciendo en esta forma a ----- 5 268 empresas medianas y pequeñas de todos los giros de la industria de transformación.

El Fondo también desempeña funciones de asesoría en materias de producción, de crédito y de organizaciones administrativas y contables.

En general, a lo largo de los artículos que regulan el funcionamiento del Fondo, se especifica que todas sus operaciones deberán realizarse a través de las instituciones crediticias. Esta condición coloca al sector industrial mediano y pequeño en una situación respecto de su acceso al crédito similar a la que tendría en caso de no existir el Fondo. Esto se confirma en el Artículo 22 Fracción IV, que hace explícita como condición para que el Fondo pueda garantizarse los créditos, que las garantías sean suficientes y adecuadas y se encuentren debidamente constituidas. De hecho, en el Reglamento existen una serie de disposiciones tendientes a asegurar un mínimo de pérdidas al Fondo.

Adicionalmente, en el Artículo 21 se señala que las prioridades de apoyo por sectores se establecerán de acuerdo a la economía e interés nacional sin definirse tales razones y sin tomar en cuenta cuáles son.

Siendo así, podemos observar que de acuerdo con los datos anteriores, las empresas que más se han favorecido son aquéllas que cuentan con un capital contable hasta un millón de pesos, ya que estas empresas (3 312) representan el 59.5%, las de un millón hasta 3.5 millones participan en el total de las empresas favorecidas con el 32.3% y el 8.2% restantes corresponde a las empresas de 3.5 millones de pesos hasta 25 millones.

Se puede concluir que en realidad, casi la única posibilidad de que las empresas en cuestión tengan acceso al crédito por lo que al FOGAIN respecta, sería que se flexibilizaran ampliamente sus criterios y pusiera énfasis más que en la viabilidad técnica, económica y financiera, en las causas que impiden las buenas perspectivas; más que en las garantías, en la capacidad del personal; más que en el monto absoluto de empleos creados, en la cantidad de capital necesario por hombre ocupado.

4.2 Fondo Nacional de Fomento Industrial (F.O.M.I.N.)

Este Fondo fue creado el 14 de abril de 1972 y tiene como propósito fomentar la expansión del sector industrial por medio de aportaciones temporales de capital social.

En un folleto publicado por NAFINSA, denominado - Características de Operación del Fondo Nacional de Fomento Industrial, se especifica que dicho Fondo está orientado hacia empresas medianas y pequeñas, y que en contraste con lo que sucede en las instituciones financieras privadas, para el FOMIN, la dimensión del rendimiento de capital en forma de utilidades no es juicio primordial. Las consideraciones de tipo social, de desarrollo regional, de empleo, de independencia económica respecto al extranjero, y de desarrollo económico general del país, juegan un papel muy importante en las decisiones del Comité Técnico, una de cuyas funciones es precisamente designar cuáles son las empresas que ofrecen las condiciones adecuadas para llenar las finalidades que se persiguen.

Según tales finalidades (de tipo social, de desarrollo regional, de independencia económica, etc.), deberían ser precisa-

mente las pequeñas y medianas empresas los principales beneficiarios de las ventajas que ofrece el FOMIN. Pero al ver el tipo de información que acerca de los establecimientos solicitantes le interesa a dicho Fondo, se confirma que el primer requisito para el apoyo del Fondo a un proyecto es que sea viable desde el punto de vista económico, técnico y financiero, es decir, que sea sujeto de crédito.

Por otra parte el capital suscrito por el FOMIN no podrá exceder del 33% del capital social total.

Estos criterios, considerados en su conjunto, excluyen de las ofertas del Fondo a empresas con pocas posibilidades de garantizar ampliamente un crédito, empresas que requieren un financiamiento superior al 33% de su capital; podrían excluir a establecimientos que ocupan pocos trabajadores, pero cuya relación capital - mano de obra, es relativamente baja, empresas que al momento de solicitar el apoyo del Fondo no tienen un mínimo de organización. No queda incluida, pues, en los planes del FOMIN una buena proporción de pequeñas y medianas industrias.

4.3 *Confederación Latinoamericana de la Mediana y Pequeña Industria.*

La Confederación Latinoamericana de la Mediana y Pequeña Industria (CLAMPI), es el organismo representativo de las organizaciones gremiales, rectoras de la Mediana y Pequeña Industria en los países Latinoamericanos. Se constituyó en la Ciudad de Lima el 16 de julio de 1974, lugar en donde se reunieron los representantes de las instituciones que agrupan a la Mediana y Pequeña Industria de Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

CLAMPI tiene por objeto estimular la cooperación entre sus miembros activos, establecer entre ellos un flujo recíproco de información sistemática y propiciar la realización de estudios sobre problemas de interés común, a fin de cohesionar y fortalecer a dichos miembros, alentar su contribución al proceso de integración latinoamericana y mejorar su acción individual y colectiva.

Para el cumplimiento de sus objetivos la Confederación promoverá entre sus miembros activos el aprovechamiento

de experiencias a través del intercambio de personal especializado; organizará Comités Técnicos para el estudio de asuntos especiales; difundirá sistemáticamente entre sus afiliados activos, información sobre normas y prácticas de las instituciones de Desarrollo Latinoamericanas y de otras regiones; difundirá entre su membresía información sobre los procedimientos y las facilidades que ofrecen las entidades nacionales e internacionales en materia de financiamiento, fomento, asistencia técnica y capacitación de personal; facilitará el intercambio de información sobre proyectos de inversión en América Latina; y promoverá y auspiciará reuniones y seminarios sectoriales, regionales o subregionales, todo esto con la única finalidad de promover el desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña.

C O N C L U S I O N E S

1. - *Los avances logrados por la Pequeña y Mediana Industria, en lo referente al número de establecimientos, personal ocupado, valor de la producción y capital invertido, permiten observar su desplazamiento positivo que la constituye como elemento fundamental para el desarrollo socio-económico de la nación.*

2. - *La dispersión de la población, hecho natural en un país de las dimensiones del nuestro y carente de un proceso de planificación demográfica, ocasiona una constante migración campo-ciudad y fuertes presiones por obtener empleos, -- siendo la pequeña y mediana industria un factor preponderante en la utilización de mano de obra --principalmente no calificada--, al absorber una buena parte de factor trabajo dentro de su proceso productivo.*

3. - *La Pequeña y Mediana Industria, se constituye como factor redistributivo del ingreso, al proporcionar capacidad de compra al personal ocupado, permitiéndoles la adquisi-*

ción de bienes y servicios que anteriormente no hubieran obtenido, elevando de esta forma el nivel de vida de la población de escasos recursos.

4. - La estructura especial de los establecimientos industriales pequeños y medianos de manufacturas, se caracteriza en su conjunto, por su preferente atención a los mercados internos. La actual concentración de los mercados importantes de consumo interno, se ha producido dentro de un proceso de desarrollo industrial, cuya principal característica ha sido la sustitución de importaciones, con el deliberado otorgamiento de facilidades para emplear materias primas y bienes procedentes del extranjero.

5. - En el sector industrial se conservan empresas de magnitudes no económicas en cuanto a su proceso de producción, limitadas a mercados reducidos o cercanos, debido a la falta de elementos de organización y administración, que les impide realizar los estudios necesarios antes de instalarse, a esto se debe agregar la falta de financiamiento existente.

6. - En buena medida quizá uno de los problemas fundamentales que impiden el sano desarrollo de la pequeña y --

mediana industria de transformación, es la escasa capacidad de organización y administración en lo técnico y en lo económico, - debido a que este sector no cuenta todavía con una plena calidad de orden profesional.

7.- El desarrollo del sector está determinado también por los bajos niveles de calificación de la fuerza de trabajo, además de la falta de capacitación no sólo laboral sino inclusive empresarial. Es hasta épocas recientes que se advierte una profunda preocupación por destacar el adiestramiento, la capacitación, la educación extra-escolar, etc., como hecho decisivamente influyente en la eficiencia del desarrollo industrial.

8.- Dadas las características que conforman la -- problemática del sector, los mecanismos de apoyo existentes no han cumplido con su cometido, además se debe agregar la falta de coordinación existente entre el sector y el poco interés de las autoridades por su desarrollo.

R E C O M E N D A C I O N E S

1. - *La capacitación empresarial tendería a resolver los problemas de desorganización, carencia de control de calidad y falta de información de que adolecen este tipo de directivos. En la mayoría de los casos es necesario incluir sobre todo al nivel de empresarios de establecimientos muy pequeños, una capacitación técnica sobre los servicios que dan los artículos que fabrican.*

Esta capacitación deberá darse a grupos homogéneos que pertenezcan a la misma rama industrial de tal manera que, aparte de tratar problemas específicos de la rama, se pueda inducir a la realización de acciones conjuntas.

2. - *Ante el escaso financiamiento otorgado a este sector, debe considerarse que si el industrial pequeño o mediano ha seguido un proceso de capacitación aprobado por la institución o instituciones que otorguen el crédito y además esté asesorado por una institución en su desarrollo (ya sea pública o privada), posee un cúmulo de recursos que evalúan el crédito solicitado.*

3. - *Es necesario el establecimiento de una tecnolo-*

gía propia que se adapte a las necesidades del país en donde la mano de obra abunda.

4. - Se sugiere hacer un análisis de la operatividad de los apoyos existentes tanto en el aspecto financiero, como fiscal, tecnológico y de capacitación, con el objetivo de analizar las necesidades de ampliación de éstos, ya sean de carácter oficial o privado.

5. - Es recomendable que dada la importancia socio-económica del sector pequeño y mediano industrial, y ante la problemática tan diversa que le afecta, se creen cuadros o agrupaciones de pequeña y mediana industria no sólo a nivel latinoamericano, sino inclusive nacional, estatal y regional con el objeto de unificar sus esfuerzos en la búsqueda de soluciones, para un sano desarrollo. Además es impostergable que tanto el Gobierno Federal como las organizaciones cúpula del sector privado, pongan especial énfasis en la solución y desarrollo de este sector netamente nacional.

Anexo No. 1.CUESTIONARIO PARA DETERMINAR LA PROBLEMATICA DE
LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

1. - *Identificación de la Cámara.*

Nombre _____

2. - *Persona que proporciona la información*

Nombre _____

3. - *Ramas de producción que abarca la industria asociada a la
Cámara.*

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

f) _____

g) _____

h) _____

4. - *Número de empresas asociadas* _____

5. - *Porcentaje de Pequeña y Mediana Industria dentro del total
asociado.*

_____ ⁽¹⁾
%

(1) *Se define como pequeña y mediana industria, aquéllas que cuentan con un capital comprendido entre los 25 000 pesos y los 25 000 000 millones.*

6. - *Porcentaje de ubicación de la Industria Pequeña y Mediana en el interior de la República y en el Area Metropolitana.*

a) *Interior de la República* _____%

b) *Area Metropolitana* _____%

7. - *Señale usted la forma de organización que llevan sus asociados, a nivel de pequeña y mediana industria, en relación a - registros contables, hombre orquesta, uso de servicios profesionales, etc.*

a) *Utilización de Contador ()*

b) *Los registros contables se llevan a cabo dentro de la empresa ()*

c) *Utilizan los servicios de algún Despacho para sus registros contables ()*

d) *El dueño de la empresa realiza actividades de:*

Producción ()

Ventas ()

Administración ()

e) *Su organización descansa principalmente en:*

Dueño ()

Director ()

Gerente ()

Contralor ()

Contador ()

Responsable ()

8.- *Indique usted cuál es el proceso de capitalización de la Pequeña y Mediana Industria Asociada.*

a) Reinversión de utilidades ()

b) Emisión de Bonos o Acciones ()

c) Incorporación de nuevos socios ()

d) Otros medios ()

Especifique _____

9.- *Qué tipo de crédito utilizan sus asociados?*

a) Créditos otorgados por los proveedores ()

b) Créditos obtenidos por la Banca Privada ()

*c) Créditos obtenidos por Instituciones Oficiales de
Crédito ()*

d) Prestamistas o Agiotistas ()

e) Otro ()

Especifique _____

10.- *Qué grado de éxito obtienen en la búsqueda de crédito sus asociados?*

a) Del 50 al 100% ()

b) Menos del 50% ()

c) Han obtenido un porcentaje mínimo ()

d) No lo han obtenido ()

11.- *Cuáles son las principales dificultades que tienen sus asociados para cumplir con las obligaciones obrero-patronales que marca la Ley?*

- a) Las cuotas del Seguro Social son demasiado elevadas ()*
- b) Las cuotas del INFONAVIT es difícil cubrirlas ()*
- c) Pago de gratificación anual ()*
- d) Pago de Vacaciones ()*
- e) Pago de los Salarios Mínimos marcados por la Ley ()*
- f) Cumplimiento con el número de horas de trabajo señaladas por la Ley ()*
- g) Cumplimiento con las reglamentaciones de seguridad existentes ()*
- h) Cumplimiento con las reglamentaciones de salubridad existentes ()*

12.- *Porcentaje de personal ocupado de la Pequeña y Mediana Industria Asociada.*

Obreros Calificados _____

Obreros no Calificados _____

Empleados _____

Técnicos _____

Profesionistas _____

13.- *Qué problemas tienen sus asociados con respecto a la fuerza de trabajo?*

- a) *Puntualidad ()*
- b) *Ausentismo ()*
- c) *Responsabilidad en el trabajo ()*
- d) *Mano de obra calificada ()*
- e) *Otros ()*

Especifique _____

14.- *Qué estímulos gubernamentales aprovechan sus asociados?*

- a) *Ley de Industrias Nuevas y Necesarias ()*
- b) *Decreto de Descentralización Industrial ()*
- c) *Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS)*
()
- e) *Subsidios ()*
- f) *Exenciones ()*
- g) *Cierre de Frontera ()*
- h) *Libre Importación ()*

15.- *Qué problema representan para los asociados el cumplimiento de los Reglamentos Fiscales?*

- a) *Carencia de información oportuna ()*
- b) *Carencia de personal capacitado para hacer las declaraciones de impuestos ()*

- c) *Carencia de recursos para cumplir con los pagos de impuestos ()*
- d) *Programación inadecuada por parte del Gobierno para los períodos en que se debe cumplir con las imposiciones fiscales ()*
- e) *Demasiados trámites burocráticos ()*
- f) *Otros ()*

Especifique _____

16.- *Cuáles son los problemas relativos a materia prima?*

- a) *Insuficiencia de Materias Primas ()*
- b) *Falta de Proveedores Locales ()*
- c) *Mala calidad de la Materia Prima ()*
- d) *Fluctuaciones en precios ()*
- e) *Demasiado tiempo de entrega ()*
- f) *Acaparamiento de Materia Prima ()*
- g) *Otros ()*

Especifique _____

17.- *Qué sistemas de Recuperación de Ventas utilizan sus asociados?*

- a) *Cobrar o Devolver (C. O. D.) ()*
- b) *Contado Comercial (30 días) ()*
- c) *A plazos ()*

Indique que tipo de plazos _____

18.- *Enuncie los principales problemas que tienen sus asociados con respecto a la Exportación.*

- a) *Falta información sobre cómo exportar ()*
- b) *Demasiada burocracia en la tramitación de los estímulos a la exportación ()*
- c) *Carencia de conocimiento de los mercados exteriores ()*
- d) *Producción insuficiente para la exportación ()*
- e) *Calidad insuficiente para competir con otros mercados ()*
- f) *Poca confianza en los beneficios que atrae la exportación ()*
- g) *Otros ()*

Especifique _____

19.- *Capacitan a su personal las empresas asociadas?*

- a) *Cursillos de capacitación dentro de la empresa ()*
- b) *Cursillos en organizaciones del gobierno ()*
- c) *Cursillos patrocinados por el sector privado ()*

En caso negativo, indique usted el motivo _____

20.- *Indique los principales problemas que tienen sus asociados en relación a la productividad.*

- a) *Maquinaria inadecuada ()*
- b) *Carencia de capacidad técnica en el personal ()*

- c) *Problemas de motivación con el personal ()*
- d) *Problemas de organización interna de la empresa ()*
- e) *Carencia de sistemas administrativos eficientes ()*
- f) *Falta de Materias Primas ()*

21. - *Enuncie los problemas adicionales que afectan al desarrollo de la Mediana y Pequeña Industria.*

- a) *Altos costos de producción ()*
- b) *Carencia de Tecnología ()*
- c) *Problemas con importación de maquinaria y equipo ()*
- d) *Personal capacitado ()*
- e) *Falta de recursos financieros ()*
- f) *Carencia de asesoría adecuada ()*
- g) *Carencia de estímulos gubernamentales enfocados a este sector ()*
- h) *Absorción del mercado por monopolios ()*
- i) *Otros ()*

Especifique _____

B I B L I O G R A F I A

1. **LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL ESTADO DE MEXICO.**
Principales aspectos económicos e institucionales.
Instituto de Desarrollo de Recursos Humanos del Estado de México.
Toluca, Méx. Julio de 1973.
2. **LA INDUSTRIALIZACION EN LA AMERICA LATINA Y LAS POLITICAS DE FOMENTO.**
Adolfo Dorfman
Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
3. **ECONOMIA DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES.**
W. Rautenstrauch y R. Villers
Fondo de Cultura Económica, México 1969.
4. **CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN MEXICO. Tomo I, II y III.**
Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.
NAFINSA, México, D. F., 1974.
5. **CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO. Introducción y Generalidades.**
Trabajo presentado por el FOGAIN en Noviembre de 1973 en Bogotá, Colombia.
6. **IX CENSO INDUSTRIAL. 1971. Información referente a 1970.**
Secretaría de Industria y Comercio, Octubre 1972.
7. **FACTORES EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.**
Manuel Martínez del Campo.
Fondo de Cultura Económica.

8. *GUIA DE LOS MERCADOS DE MEXICO. 1973 y 1974-75*
Marinka Olyzar.
9. *REVISTA PLANIFICACION Y DESARROLLO.*
Año 1 # 3.
10. *LA PRODUCTIVIDAD NACIONAL Y EL EJECUTIVO DE*
FINANZAS.
Instituto Mexicano de Finanzas, A. C.
Nov. de 1973.
11. *EL ANALISIS FACTORIAL.*
Alfred W. Klein y Nathan Grabinsky
Banco de México. 1969.
12. *INFORME DE ACTIVIDADES ANTE LA XXXIV Asamblea*
General de la Cámara Nacional de la Industria de
Transformación.
Ing. Ernesto Barroso Gutiérrez.
México, D. F. 1975.
13. - *MEMORIA DE ACTIVIDADES 20 Años (1954-1974).*
Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y
Pequeña.
Nacional Financiera.

Impresora

LIÑÁN

Donato Guerra 1-207

Tel. 35-55-90

México I. D. F.

