

EXPECTATIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA JALISCIENSE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

María Josefina León León

INTRODUCCIÓN

El pasado 7 de octubre de 1992 el secretario de Comercio de México, y sus homólogos de Estados Unidos y Canadá firmaron el texto del tratado de libre comercio (TLC). La siguiente etapa será la ratificación del mismo por parte de los poderes legislativos de los tres países. La fecha en que esto sucederá se desconoce dado que depende en gran medida de factores políticos y económicos, como el cambio de presidente en Estados Unidos y la recesión que actualmente enfrenta ese país.

Sin embargo, de llegar a ratificarse el TLC es probable que en un par de años la economía mexicana implemente una medida más en su proceso de apertura económica, al eliminar gradualmente hasta su totalidad, los impuestos de importación, las restricciones cuantitativas y las barreras no arancelarias en las transacciones comerciales que realice con Estados Unidos y Canadá.

Se espera que la puesta en marcha de un acuerdo de esta naturaleza no implique en el corto plazo un fuerte impacto para México, dado que el país ha venido constituyendo, sobre todo a partir de 1985, una política económica encaminada a promover al sector externo como palanca de impulso al crecimiento económico; muestra de ello es que actualmente la estructura arancelaria es similar a la de algunos países industrializados.

Sin embargo, en el largo plazo la apertura comercial incidirá, entre otros factores, en la organización industrial de la economía vía la reasignación de recursos productivos, lo que necesariamente implicará un costo para la sociedad derivado del mismo proceso de ajuste. Además, es de esperarse que el país en donde se observarán más cambios sea México, debido a las

asimetrías que actualmente presenta en relación con los dos colosos del norte.¹

Por otra parte, es importante subrayar que México se caracteriza por su diversidad regional, y por lo tanto el impacto del TLC en la economía será variable, dependiendo de las características de cada región. Las localidades que se verán afectadas o menos favorecidas para promover su desarrollo, pueden ser aquellas que carecen de la infraestructura que requiere la iniciativa privada, tanto nacional como extranjera, ya que no bastan los recursos naturales con que cuenten para convertirlas en foco de atracción del capital.

Lo anterior justifica la necesidad de realizar estudios sobre espacios geográficos determinados, con objeto de analizar cuáles son sus expectativas en la integración a la dinámica del libre mercado internacional. Éste es precisamente el interés que mueve a analizar el caso del estado de Jalisco, ubicado en el occidente de México. Para ello se considera la estructura productiva de la entidad con objeto de ver el tamaño de sus empresas y, con base en éste, explorar sus posibilidades ante las mayores presiones competitivas que originará el TLC.

El peso de la micro, pequeña y mediana industria jalisciense puede constituir el talón de Aquiles del nuevo proyecto de desarrollo si no se toman las medidas adecuadas. El problema no radica en el tamaño de las empresas sino en la forma en que éstas se integran a los procesos productivo o distributivo, elemento crucial en la determinación del desempeño favorable o desfavorable de las economías. Países como Italia, Japón y los llamados tigres asiáticos, donde la micro y pequeña empresa han crecido ligadas a un proceso de transformación tecnológica, han implementado una amplia gama de estrategias que paulatinamente se podrían instrumentar en México para

articular este tipo de empresas a los sectores de mayor dinamismo económico.

ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

En los albores del decenio de los ochenta, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el estallido de la crisis de la deuda vinieron a marcar el cambio de paradigma en la política económica, de la filosofía proteccionista al liberalismo económico. En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, elaborado por el gabinete de Miguel de la Madrid, se manifestó la urgente necesidad de hacer cambios sustanciales en la orientación que hasta entonces se había venido dando al aparato productivo; de esta forma el sector externo se perfiló como baluarte del modelo exportador secundario. Esto fue resultado de la combinación de presiones externas e internas. Las primeras marcadas por la dinámica de cambio en la economía mundial, donde jugaban un papel cada vez más importante los procesos de transnacionalización en la industria, originaron presiones en las economías nacionales, que se veían en la necesidad de modificar o ajustar las reglas del juego en sus relaciones económicas con otros países, especialmente con los desarrollados.

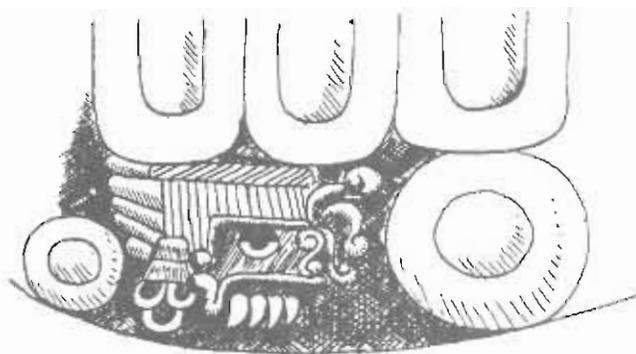
Por otra parte, desde el punto de vista interno, la economía se encontraba en bancarota, los errores en los que se incurrió durante el modelo de sustitución de importaciones, llevaron a la economía a la dependencia, a un elevado endeudamiento externo y a pronunciados desequilibrios en las finanzas públicas. Ante esta situación, la baja de los precios del petróleo en el mercado internacional y el aumento en las tasas de interés estadounidenses significaron duros golpes para la economía mexicana, ya que en 1982 el 74 por ciento (15 mil 622.7 millones de dólares) de los ingresos por exportaciones provenían del petróleo, y por otro lado, el elevado endeudamiento externo significaba que ante aumentos en la tasa de interés crecería el desembolso para hacer frente al servicio de la deuda. Por ejemplo, en 1982 la deuda externa total del país ascendió a 81 mil 350 millones de dólares y los intereses que se tuvieron que pagar al exterior ascendieron a 12 202.9 millones de dólares, los cuales representaron el 57.5 por ciento de

los ingresos por concepto de exportaciones de ese mismo año.²

La recesión derivada de la crisis de la deuda no se hizo esperar, durante el periodo 1982-1989 la tasa de crecimiento anual del PIB en términos reales fue de 0.45 por ciento, lo cual reflejó una disminución sustancial de la producción interna, ya que tan sólo un año antes de la crisis de 1982 este indicador se ubicó en 8.8 por ciento.³

El descenso de la actividad económica de México, se asoció con la caída de la demanda interna, especialmente al decremento salarial (en 1989 el salario mínimo real había caído 51.3 por ciento respecto al de 1980), y la contracción de la inversión bruta, que en 1980 representaba el 27.2 por ciento de la demanda, para 1987 había disminuido al 15.4 por ciento, tendencia que reflejaba las expectativas poco favorables y la incertidumbre existente a raíz de la crisis.

Ante esta situación y por la imposibilidad de obtener recursos en el sistema financiero internacional, el gobierno sentó las bases del nuevo modelo de desarrollo, orientado al sector externo. Adicionalmente, este proyecto encontró apoyo en los propietarios de las grandes empresas nacionales y extranjeras, quienes empezaron a reorientar las ventas de sus productos hacia el mercado exterior como una fuente alternativa al deprimido mercado interno. La política de promoción de exportaciones, la subvaluación del tipo de cambio, la flexibilidad en las normas que regulaban la inversión extranjera directa (IED), la reestructuración de la deuda externa y la venta de paraestatales, entre otras medidas, fueron las bases de la nueva estrategia.



MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN JALISCO

El estado de Jalisco constituye el centro de gravedad de la región occidente, ya que concentra alrededor del 55 por ciento de las unidades económicas de la región y genera el 63 por ciento del empleo.⁴ Asimismo, por su actividad económica constituye, como el Distrito Federal, el Estado de México y Nuevo León, una de las regiones más industrializadas del país. La entidad jalisciense ocupó en 1970 el tercer lugar a nivel nacional, posición que ha logrado mantener en años posteriores; la participación de su actividad económica oscila alrededor del 7 por ciento del producto interno bruto (PIB) nacional.

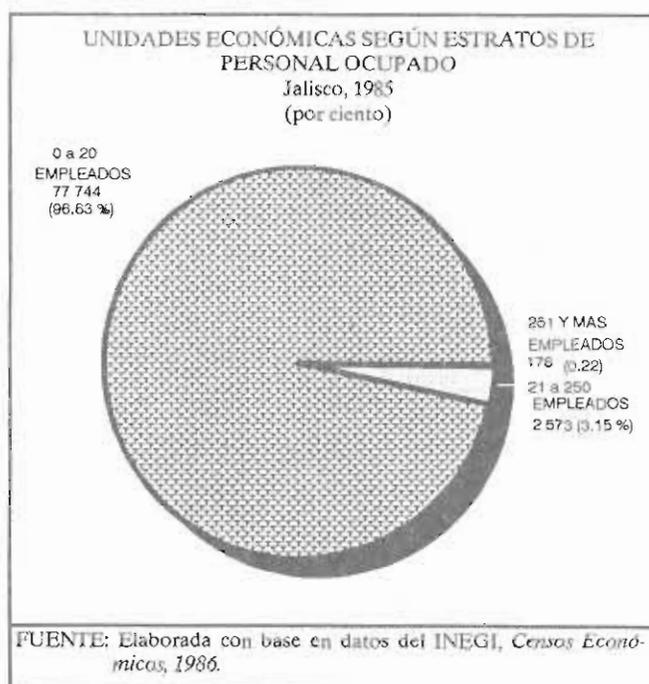
El sector secundario de Jalisco participó en 1988 con poco más de la tercera parte del PIB de la entidad, mientras que el primario representó el 12.6 por ciento y el terciario el 52.3 por ciento de este indicador, reflejando en gran parte la importancia de la actividad comercial en la vida económica de sus habitantes. Sin embargo, desde el punto de vista de la generación de ingresos sobresale el sector industrial, ya que por ejemplo la manufactura para 1985 obtuvo ingresos por más de un billón de pesos, que significaron el 47.3 por ciento del total obtenido por los sectores no agropecuarios.⁵ Adicionalmente, si se comparan los porcentajes arriba señalados con los correspondientes a la década de los setenta, se ha observado un incremento del sector secundario, ya que en 1970 representaba el 30.4, en 1980 el 31.9 y en 1988 el 35.1 por ciento.⁶

La distribución de los diferentes sectores en el PIB proporciona una idea general de la importancia que cada uno de ellos tiene en la economía jalisciense. A mediados de los ochentas se publicó un libro que hace referencia a la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) como la gran ciudad de la pequeña industria,⁷ urbe que en 1988 concentraba al 47.5 por ciento de unidades económicas de la entidad y generaba el 60 por ciento del empleo.

En la actualidad, el peso de la micro, pequeña y mediana industria⁸ en la actividad jalisciense resulta un hecho de importancia primordial si se considera que en diversos debates realizados en torno a las

expectativas de México ante el TLC generalmente se asocian los mayores riesgos con industrias de este tipo. Dado que la política de apertura económica ha favorecido especialmente a las grandes empresas, a nivel nacional las actividades más dinámicas en el sector externo no petrolero de la economía están dominadas por estructuras oligopólicas y con fuerte presencia de capital transnacional. Como ejemplos se pueden señalar los siguientes: en 1987 el 93 por ciento de las exportaciones de motores para automóviles eran realizadas por cinco empresas transnacionales (ET); las exportaciones de productos químicos las realizaban principalmente ET tanto estadounidenses como europeas; las materias plásticas y resinas comprendían una amplia variedad de productos y de exportadores, pero las principales también se concentraban en un número reducido de empresas, entre las que destacaban Industrias Resistol, Celanese y Celulosa y Derivados; las exportaciones de máquinas para procesar información y sus partes se concentraban en ET de Estados Unidos, de hecho en 1987 IBM y Hewlett-Packard representaron poco más de las cuatro quintas partes del total.⁹

En el estado de Jalisco la situación es muy similar, datos del Banco Nacional de Comercio Exterior señalan que existen en la entidad 110 empresas exportadoras, de las cuales alrededor del 50 por ciento son grandes y el resto corresponde a empresas pe-

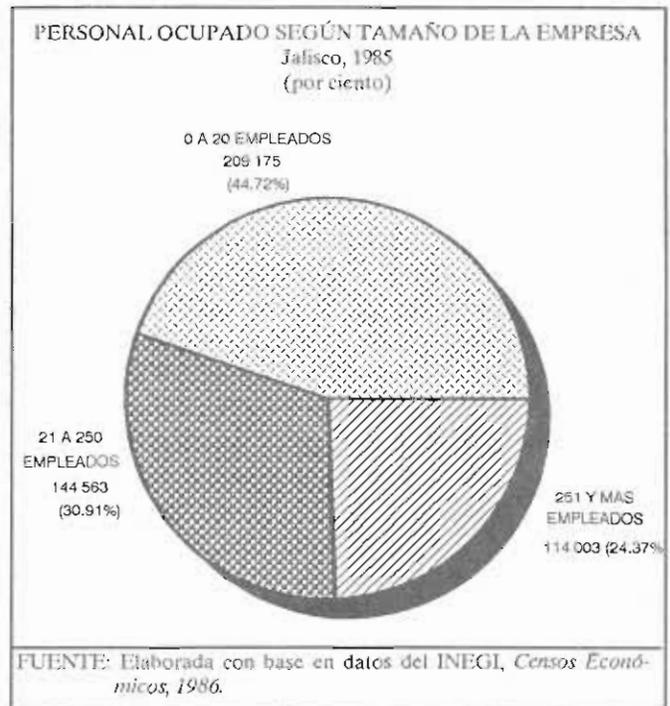


queñas, la microindustria tiene una participación marginal. Las exportaciones de esta entidad se encuentran fuertemente concentradas en unas cuantas empresas, tendencia que se ha visto reforzada por la política de apertura económica.

En 1982, la participación de las 50 principales empresas exportadoras de Jalisco representaba el 63.3 por ciento de las exportaciones de la entidad, y para 1988 este indicador había ascendido al 87.7 por ciento.¹⁰ Al analizar el comportamiento de estas empresas se encontró que existe un fuerte grado de concentración en unas cuantas compañías del sector manufacturero; la mayoría son grandes empresas con fuerte presencia de capital transnacional. La concentración de las exportaciones en este tipo de empresas es una muestra clara de los beneficios que les traerá el TLC, ya que cuentan con todos los medios para hacer frente a las presiones externas que implicará la mayor apertura. Y como son éstas las que aportan el mayor porcentaje de las exportaciones de la entidad, es probable que desde la perspectiva macroeconómica ascienda el valor de sus exportaciones totales, pero ello no significa que los beneficios vayan a distribuirse entre el resto de empresas que no exportan, pues la mayoría no están integradas a estos sectores dinámicos.

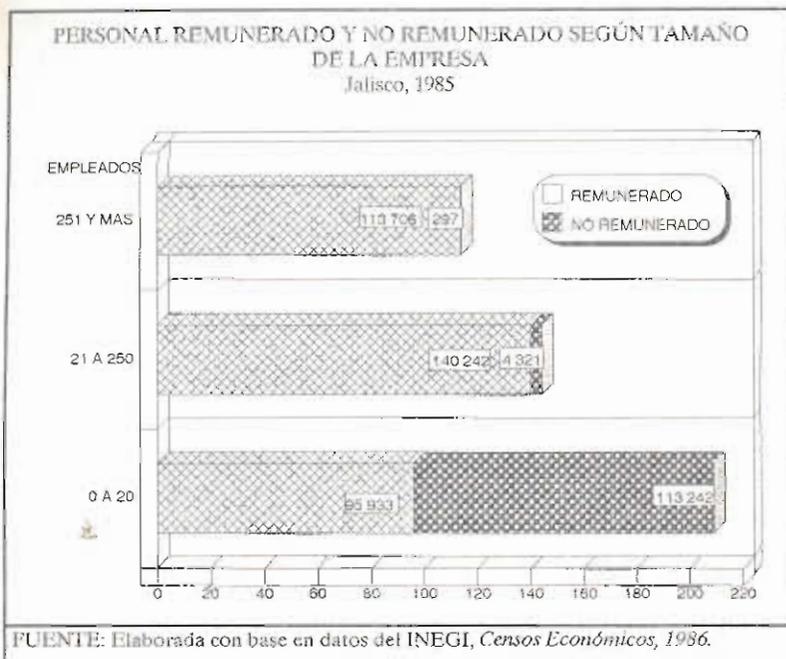
Lo anterior pone de relieve la urgente necesidad de impulsar una agresiva política de apoyo a las empresas de menor tamaño, ya que el objetivo gubernamental de estimular a la micro, mediana y pequeña industria nacional para que busquen nuevos mercados a través de la promoción de la eficiencia productiva y la modernización de sus plantas productivas puede enfrentar serios obstáculos derivados de la misma lógica de competitividad con que se pretende impulsar su desarrollo, es decir, promoviendo un mayor grado de competencia entre los mismos empresarios, que en realidad aún no cuentan con el apoyo tecnológico ni institucional requerido para hacer frente a un proyecto de esta naturaleza. Esto no implica que el tamaño reducido de las empresas sea una condición excluyente de los beneficios que promete la mayor apertura de la economía; de hecho, se tiene el ejemplo de países como Japón e Italia, que con una participación importante de la industria pequeña y mediana en su estructura productiva han logrado insertarse con éxito en la dinámica de cambio del comercio mun-

dial. Sin embargo, las empresas pequeñas y medianas del mundo industrializado son diferentes a las de los países en desarrollo. Aquellas "son entes innovadores ligados al sector moderno"; en cambio, las de estas naciones sólo por excepción se insertan en la corriente de innovaciones de la economía moderna y más bien existen como una forma de subsistencia, articuladas con la economía popular.¹¹



Por ejemplo, en el caso de Japón se ha logrado combinar la existencia de empresas grandes y pequeñas mediante un modelo de crecimiento cuyo eje central se basa en la productividad. "El vínculo y articulación de las pequeñas y medianas industrias con las grandes empresas se ha dado mediante dos canales: el sistema de subcontratación de una compañía madre, donde la pequeña y mediana industria produce componentes específicos; y el sistema de afiliación subordinada, en el que los pequeños subcontratistas cooperan con las compañías grandes en calidad de afiliados más que de filiales. En este caso, la gran empresa se encarga de desarrollar y cultivar a sus proveedores, con el fin de alcanzar, con base en un plan de cooperación, bajos costos y alta calidad".¹²

Este tipo de modelos han influido en la estrategia de política económica seguida por algunos países en desarrollo como Taiwán, Corea y Hong Kong, a los



que por su desempeño económico se les identifica como los tigres asiáticos. De lo que se deduce que el predominio de la industria pequeña y mediana en la organización industrial de un país de ningún modo excluye el éxito que pueda alcanzar en su proceso de integración a la dinámica comercial. No obstante, como se señaló con anterioridad, el problema reside en la forma como estas unidades de producción se integran a los procesos productivos o a los canales de comercialización que les permitan seguir su desarrollo. Desafortunadamente, en países como México predominan la micro, pequeña y mediana industria como una forma de subsistencia ligada al mercado local, y en el caso de las empresas que abastecen de insumos a las industrias extranjeras, éstas generalmente siguen los patrones de desarrollo de Estados Unidos, es decir, "se busca que los proveedores compitan entre sí para que el costo del producto se reduzca y en consecuencia los precios, pero por lo regular también disminuye la calidad debido al carácter antagónico que se desarrolla en el marco empresarial",¹³ modelo opuesto al que siguen las exitosas economías asiáticas.

En los países asiáticos la pequeña y mediana industria se han mantenido e incluso ha aumentado su participación. Ello ha sido posible gracias a una gran diversidad de factores y particularidades históricas de cada nación, pero pueden resaltarse dos factores im-

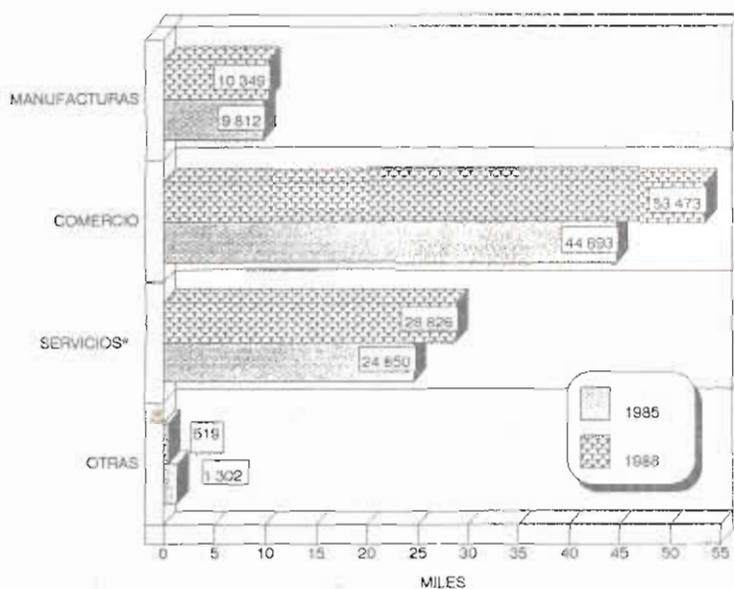
portantes que México podría imitar para integrar a las industrias de menor tamaño con las ramas de exportación más dinámicas: la existencia de un marco institucional que promueve el desarrollo de este tipo de industrias y el apoyo recibido por las empresas grandes, ya sean nacionales o extranjeras.

Lo anterior remite al análisis de las posibilidades con que cuenta este tipo de empresas en México, y particularmente Jalisco, donde alrededor del 96 por ciento de las unidades económicas se concentran en la microindustria, mientras que las grandes empresas apenas representan el 0.22 por ciento de este indicador. Sin embargo, este pequeño porcentaje, que representa a 176 empresas, proporciona alrededor de la cuarta parte de los empleos del estado, por lo que puede decirse que, desde la perspectiva de generación de empleos, existe en Jalisco una situación relativamente más equilibrada entre los tres tipos de estratos.

Es importante señalar que del total de personal ocupado en la entidad jalisciense, el 25 por ciento corresponde a la categoría no remunerado,¹⁴ que por sus características se asocia básicamente con la microindustria, donde poco más del 50 por ciento del personal ocupado es no remunerado. Este hecho puede explicarse por la tendencia histórica que hasta ahora ha mostrado la ZMG al constituirse en un importante centro comercial de la región occidente, lo cual permite a una gran cantidad de personas ocuparse en las actividades del sector terciario, ya que en la producción manufacturera sólo el 8 por ciento es trabajo no remunerado.

Durante 1985 se empezó a aplicar en México la primera etapa de reestructuración arancelaria, y en 1988 ya se habían implementado los principales cambios en materia de política comercial. Adicionalmente, durante esos años la economía jalisciense se ajustaba a los cambios derivados de la crisis de 1982, por lo que el impacto que tuvieron ambos fenómenos —las políticas de apertura y la situación recesiva derivada de la crisis— puede estimarse en parte analizando la evolución de los tres subsectores más importantes en Jalisco: comercio, servicios y manufactura, haciendo especial énfasis en esta última, porque es en

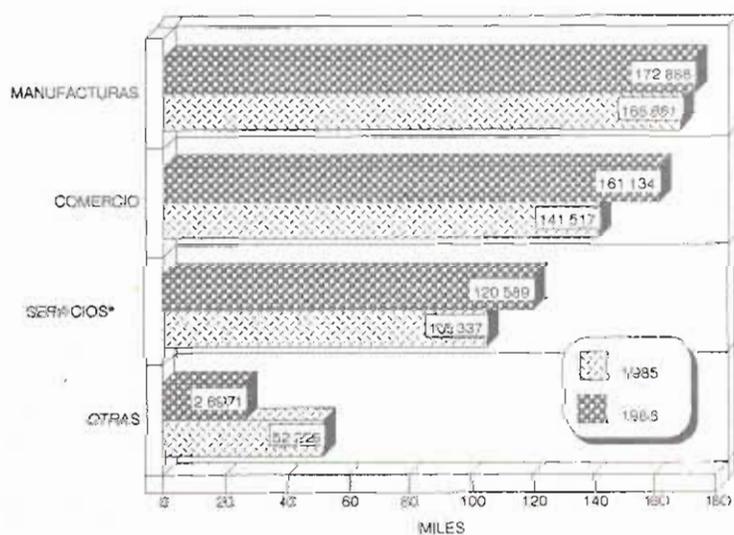
UNIDADES ECONÓMICAS POR RAMA DE ACTIVIDAD
Jalisco, 1985-1988



* En 1988 no incluye los servicios financieros.

FUENTE: Elaborada con base en datos del INEGI, Censos Económicos, 1986, 1989.

PERSONAL OCUPADO POR RAMAS DE ACTIVIDAD
Jalisco, 1985-1988



* En 1988 no incluye los servicios financieros.

FUENTE: Elaborada con base en datos del INEGI, Censos Económicos, 1986, 1989.

la que se concentran las principales ramas de actividad que impulsan la dinámica exportadora observada por la entidad.

Si se considera la actividad económica de Jalisco desde una perspectiva estructuralista, es posible incluir a la manufactura, el comercio y los servicios en el sistema productivo-distributivo, lo que significa que de las tres actividades señaladas sólo la manufactura representa un proceso en que los factores productivos son transformados; adicionándoles características correspondientes a distintos grados de elaboración, integrando así la oferta de bienes que se producen en la entidad, a diferencia del comercio y los servicios, que se inscriben en el sector terciario de la economía, mismo que satisface necesidades cuyo producto no tiene expresión material.

Conforme al criterio de concentración de unidades económicas y generación de empleo en cada una de las tres actividades señaladas, la información de los censos económicos muestra que los servicios, y sobre todo el comercio, durante los años de 1985 a 1988 aumentaron su porcentaje de participación, observándose un ligero decremento en el sector manufacturero. La crisis de 1982 y la política de apertura económica originaron en la economía formal de la entidad jalisciense un proceso de ajuste, el cual se tradujo en un desplazamiento del empleo del sector manufacturero en favor de las actividades del sector terciario.

No obstante, es muy probable que ante las presiones generadas por la crisis se haya dado un ascenso de la economía subterránea, lo que es explicable si se toma en cuenta que el 96 por ciento de las unidades económicas se encuentran en la microindustria y un buen porcentaje de la población económicamente activa (PEA) es personal no remunerado. Esto origina que los pequeños empresarios que laboran en estas condiciones sean más vulnerables ante las presiones que genera la mayor competencia derivada del proceso de apertura económica, además de que en épocas de crisis resultan muy

Continúa en la pág. 33

afectados por la restricción de créditos que sufren debido a que por su tamaño son considerados más riesgosos por las instituciones bancarias. Por ello no se descarta la probabilidad de que un buen número de este tipo de empresas haya pasado a engrosar las filas de la economía informal durante los embates de la crisis.¹⁵

INDUSTRIA MANUFACTURERA

La industria manufacturera es la actividad que genera el mayor número de empleos a nivel nacional, pues absorbe al 36 por ciento de la PEA. Este porcentaje coincide con el empleo que genera la manufactura en el estado de Jalisco, la cual sólo concentra al 12 por ciento de las unidades económicas, lo que significa que el mayor porcentaje de trabajo lo generan las grandes empresas.

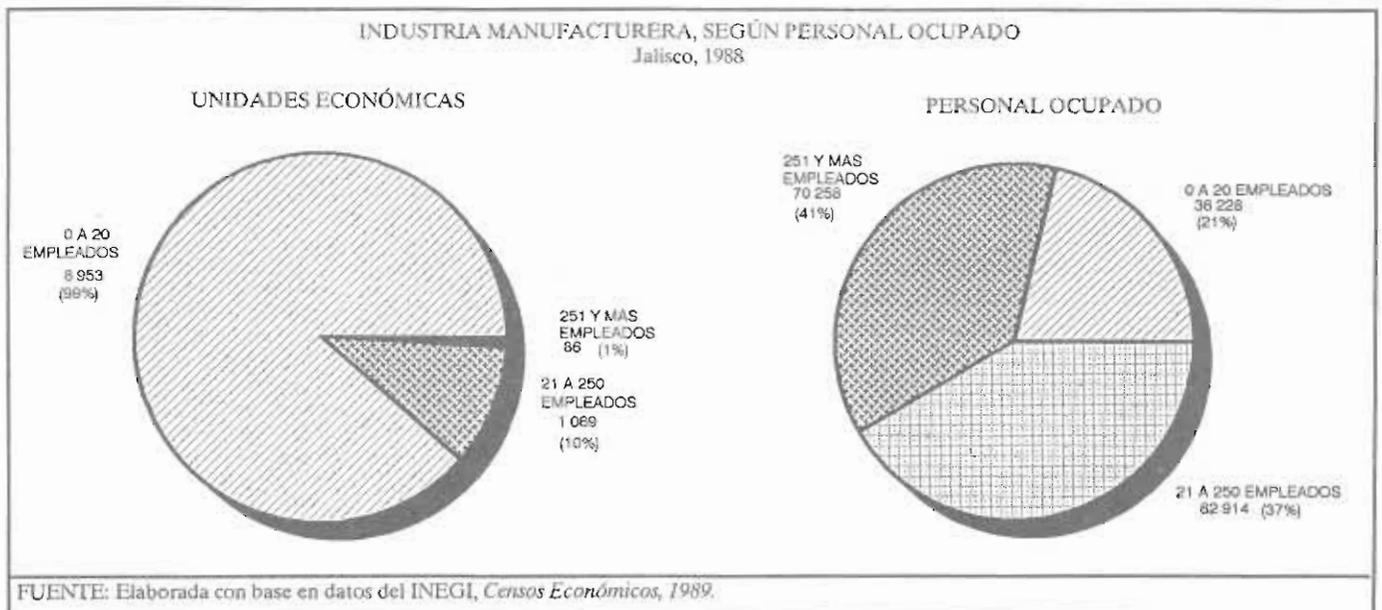
Es de destacar que el uno por ciento de las unidades económicas de la industria manufacturera genera alrededor del 41 por ciento del empleo, lo que indica que en promedio cada una de las empresas grandes absorbe aproximadamente 815 trabajadores, resaltando su importancia en la actividad productiva de la entidad al constituir la fuente más importante en la generación de trabajo, situación que es muy diferente a la que se observa en el comercio y los servicios.¹⁶ El hecho anterior explica el porqué en este sector sólo el 8 por ciento de la PEA es no remunerada,

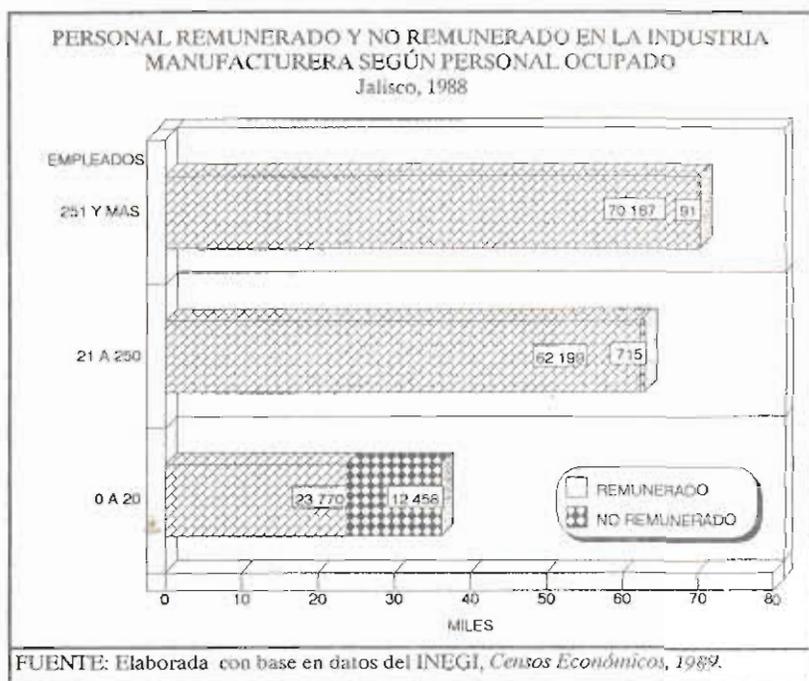
mientras que en el comercio y los servicios el porcentaje asciende a 45 y 34 por ciento, respectivamente.

En los años setenta la manufactura representó alrededor del 75 por ciento del sector secundario, y durante la década anterior ascendió aproximadamente al 86 por ciento. Trayectoria que explica el ascenso del sector industrial en la composición del PIB de la entidad: en 1970 la manufactura representaba el 22.8 por ciento de este indicador y para 1988 había aumentado significativamente su participación al ascender a 29.3 por ciento,¹⁷ lo que implicó para este subsector de la industria una tasa de crecimiento promedio durante el periodo 1980-1985 de 8.2 por ciento, muy superior a la del resto de actividades económicas —con excepción de los servicios financieros y los bienes inmuebles—, aunque de 1985 a 1988 se desaceleró su tasa de crecimiento.

Lo anterior podría interpretarse como un proceso de mayor industrialización en Jalisco a consecuencia de la crisis económica de 1982 y la política de apertura económica, aunque existe la probabilidad de que dicho proceso haya implicado para la entidad un aumento en su economía informal.

En suma, no se descarta que para Jalisco la crisis económica haya implicado, paradójicamente, un proceso de mayor industrialización en su estructura productiva; este hecho puede explicarse por los rasgos de su organización industrial, donde juega un papel im-





portante la micro, pequeña y mediana industria y su producción industrial está altamente concentrada en la producción de bienes de consumo,¹⁸ lo que le ha permitido tener ventajas en relación a otras ciudades y jugar un papel relevante en el abastecimiento de varios de los bienes básicos e imprescindibles para la población del país.¹⁹ Estimaciones basadas en el censo industrial de 1975 indican que 35 por ciento de la producción industrial fue vendida en Guadalajara o en el estado de Jalisco, 57 por ciento en otros estados —una parte considerable a los estados vecinos— y 8 por ciento en el extranjero.²⁰

La micro y pequeña industria, a diferencia de las empresas grandes, desempeña un papel marginal en la dinámica exportadora del estado, y su integración al proceso de desarrollo enfrenta serios obstáculos derivados de la lógica con que se pretende incentivar su incorporación ya que al promover la competencia no se hace más que propiciar un mayor grado de antagonismo entre ellas mismas, cuyos resultados no necesariamente se traducen en mejoras para este tipo de empresas, puesto que todavía no cuentan con los elementos necesarios para hacer frente a estas situaciones, requiriéndose un fuerte apoyo crediticio, institucional y de infraestructura tecnológica que les permita mantener o incrementar su participación en el mercado. Por lo anterior, resulta crucial el papel del Estado como generador de expectativas favorables

para las decisiones de inversión productiva de estos grupos a través de la satisfacción de las necesidades que presentan. No se deben olvidar las experiencias históricas de países como Japón y los llamados tigres asiáticos, donde el Estado juega un papel fundamental por medio de su intervención indirecta en la economía; de otro modo la nueva estrategia de desarrollo impulsada por México dará lugar a intereses que beneficien a las grandes empresas exportadoras, ya sean nacionales o extranjeras, consolidando con ello la organización industrial que actualmente existe,²¹ caracterizada por su heterogeneidad al subsistir la micro, pequeña y mediana industria junto a las grandes empresas. □

NOTAS

- ¹ Existe profunda brecha entre la economía mexicana y las de Estados Unidos y Canadá. Muestra de ello son los siguientes indicadores: a) el ingreso per cápita en 1989 fue de 21 033.8 dólares para Estados Unidos y de 17 548.8 para Canadá, mientras que para México representó sólo 13.3 por ciento de la cifra correspondiente a Canadá y 11.1 por ciento de la de Estados Unidos; b) el salario promedio por hora en el sector manufacturero para 1989 fue de 10.61 dólares en Estados Unidos, 8.60 para Canadá y 1.40 para México; c) según datos de 1988, tanto las exportaciones de Canadá a Estados Unidos como las de México a este último país representaron casi las tres cuartas partes de sus exportaciones totales, mientras que las exportaciones de Estados Unidos a Canadá significaron el 23.0 por ciento de sus ventas externas y para México un 4.2 por ciento, lo cual contrasta notablemente con las exportaciones mexicanas a ese país. Gabriel Székely y Oscar Vera. "Integración: la hora de los sectores", *Nexos*, núm. 52, agosto de 1990.
- ² Caballero Úrdiales, Emilio (coordinador), "El tratado de libre comercio México-Estados Unidos-Canadá", Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, vol. I, p. 17, Facultad de Economía, UNAM, 1991.
- ³ Calculado con base en datos de Macroescuela Económica, *Realidad Económica de México*, 1991.
- ⁴ Datos de INEGI, *Censos Económicos 1989*.
- ⁵ *Jalisco en Síntesis*, INEGI (1986), p. 42.
- ⁶ Porcentajes estimados con base en datos de INEGI, *Estructura Económica del Estado de Jalisco, 1987, y del Plan Estatal de Desarrollo Jalisco 1980-1995*, Gobierno del Estado.
- ⁷ Arias, Patricia (coordinadora), *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, El Colegio de Michoacán, 1985.
- ⁸ Se considera como microindustria a las empresas en que laboran hasta con 20 personas; industria pequeña y mediana de 21 a 250 trabajadores; e industria grande a la que labora con más de 251 empleados. El criterio trató de ajustarse al que se pre-

senta en el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (microindustria: hasta 15 personas; industria pequeña, entre 16 y 100 personas; industria mediana: entre 101 y 250 personas), que incluye además el valor agregado de cada empresa, pero dadas las limitaciones de información, en el caso del estado de Jalisco sólo se consideró el criterio de personal ocupado.

⁹ Unger, K., y L.C. Saldaña, "Las economías de escala y alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas", *El Trimestre Económico*, vol. LVI(2), núm. 222, pp. 471-495, abril-junio de 1989.

¹⁰ Análisis elaborado con base en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

¹¹ Ruiz Durán, Clemente, "Las empresas micro, pequeñas y medianas: Crecimiento con innovación tecnológica", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, pp. 163-168, febrero de 1992.

¹² *Ibid.*, p. 164.

¹³ *Idem.*, p. 164.

¹⁴ El personal no remunerado corresponde a personas que trabajan en el establecimiento y cubren como mínimo una tercera parte de la jornada laboral o un mínimo de 15 horas semanales sin recibir regularmente un sueldo o salario determinado, pudiendo ser el caso de propietarios y socios, familiares, trabajadores meritorios, etcétera. (INEGI, *Censos Económicos 1986*).

¹⁵ No hay una definición del sector informal, ni teórica ni operativa, únicamente existen criterios generales. El sector informal es la expresión más común para denominar al conjunto de actividades caracterizadas por la precariedad con que se realizan. También por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, de equipamiento de los negocios, de relaciones laborales formales, de registros administrativos, etcétera. En lo que se refiere a este último criterio, por ejemplo, el porcentaje promedio de negocios no registrados en oficinas gubernamentales según ramas de actividad es el siguiente: el 58.8 por ciento en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el 96.4 por ciento en el Instituto Mexicano del Seguro Social, el 76.7 por ciento en la Secretaría de Salubridad y Asistencia, 59.6 por ciento en la delegación o municipio y 82.6 por ciento en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Datos que nos dan una idea de la importancia de la economía subterránea en México, ver Encuesta Nacional de Economía Informal (1990), INEGI.

¹⁶ En la actividad comercial el 74 por ciento de la población ocupada se concentra en la microindustria, y en el caso de los servicios este primer estrato representa el 62 por ciento del empleo. Estimado con base en datos de INEGI, *Censos Económicos 1986 y 1989*.

¹⁷ La participación de la manufactura en el PIB de la entidad se ubica en la década de los ochenta por encima del promedio anual de 21.4 por ciento observado a nivel nacional (porcentaje inferior al 22.8 por ciento de los años setenta).

¹⁸ La estructura porcentual de la industria en la ciudad de Guadalajara en 1980 era como sigue: bienes de consumo básico 56.8 por ciento, bienes intermedios 29.1 por ciento, bienes de consumo durable y de capital 14.1 por ciento. INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, 1985, pp. 182-183.

¹⁹ Arias, Patricia, *op. cit.*, p. 79.

²⁰ Portes, Alejandro, Manuel Castells, y Lauren Benton, *The informal economy*, The Johns Hopkins University Press, 1990, p. 44.

²¹ León León, Josefina, "Los retos de la economía mexicana ante factores que distorsionan la lógica del libre mercado", *Carta Económica Regional*, núm. 25, julio-agosto de 1992, p. 45.

BIBLIOGRAFÍA

Accevedo Garat, Miguel, "Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos: dos elementos para fomentar las exportaciones", *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 6, 1987.

Alba Vega, Carlos, y Dirk Kruijt, *Los empresarios y la industria en Guadalajara*, El Colegio de Jalisco, 1988.

Arias, Patricia (coordinadora), *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, El Colegio de Michoacán, 1985.

Caballero Urdiales, Emilio (coordinador), "El tratado de libre comercio México-Estados Unidos-Canadá", vol. 1, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, Facultad de Economía, UNAM, 1991.

Casar Pérez, José I., et al, *La organización industrial en México, Siglo XXI-ILET*, 1990.

Banco Nacional de Comercio Exterior, *Directorio de Exportadores Mexicanos*, 1990.

INEGI, *Estructura económica del estado de Jalisco, Sistema de Cuentas Nacionales de México*, 1987.

Peñalosa Webb, Ricardo, y Marko Voljc, "Políticas de fomento de las exportaciones, 1982-1988", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 8, 1989.

Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren Benton, *The informal economy*, The Johns Hopkins University Press, 1990.

Ruiz Durán, Clemente, "Las empresas micro, pequeñas y medianas: Crecimiento con innovación tecnológica", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, 1992.

Székely, Gabriel, y Oscar Vera "Integración: la hora de los sectores", *Nexos*, núm. 152, 1990.

Ten Kate, Adrián, y Fernando de Mateo Venturini, "Apertura comercial y estructura de la protección en México: estimaciones cuantitativas de los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 4, 1989.

Unger, K., y L.C. Saldaña, "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas", *El Trimestre Económico*, vol. LVI(2), núm. 222, 1989.

Bernal Sahagún, Victor M., et al, *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, Siglo XXI, México, 1990.