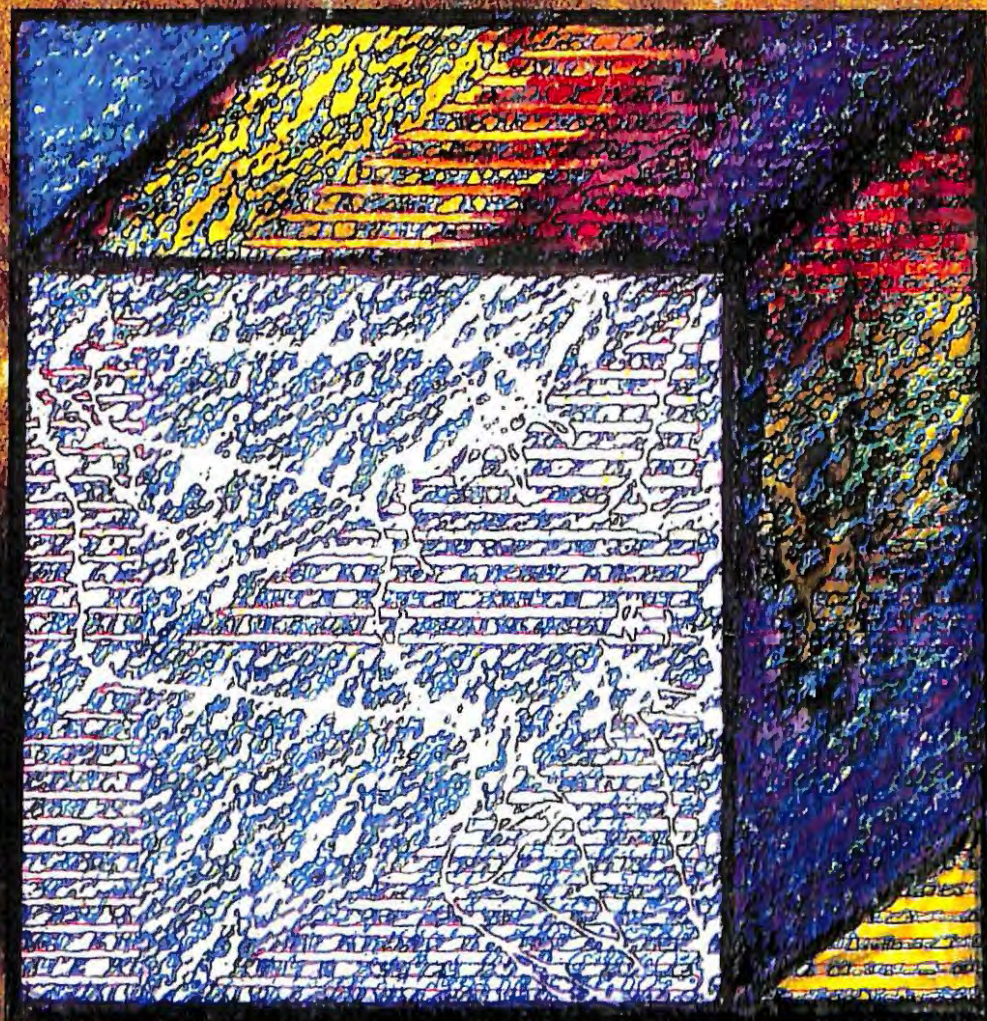


Estela Suárez Aguilar, Miguel Angel Rivera Ríos

Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones



crim



**PEQUEÑA EMPRESA Y MODERNIZACIÓN:
ANÁLISIS DE DOS DIMENSIONES**

Estela Suárez Aguilar-Miguel Angel Rivera Ríos

**PEQUEÑA EMPRESA Y MODERNIZACIÓN:
ANÁLISIS DE DOS DIMENSIONES**

**Universidad Nacional Autónoma de México
Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
Cuernavaca, Morelos 1994**

HD9940
S83

Suárez Aguilar, Estela.

Pequeña empresa y modernización: Análisis de dos dimensiones. /Estela Suárez y Rivera Ríos, Miguel Angel, coauts. Cuernavaca: UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1994.

260 p.

ISBN: 968-36-3889-9

1. Pequeña empresa -Modernización -México.
2. Vestido -Industria -México. I. Rivera Ríos, Miguel Angel, coaut.

Catalogación en publicación: Mtra. Martha A. Frías, Biblioteca del CRIM.

Portada: Gelsen Gas

1.ª edición: 1994.

© Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM,
Av. Universidad s/n, Circuito 2, Col. Chamilpa,
Cuernavaca, Morelos.

ISBN: 968-36-3889-9

Impreso y hecho en México.

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	9
---------------------------	----------

PRIMERA PARTE: MARCO TEÓRICO E HISTÓRICO

Miguel A. Rivera Ríos

Introducción	11
I. La relación entre grandes y pequeñas empresas en el desarrollo económico	15
II. Marco teórico básico para el estudio de la pequeña empresa	19
III. El estudio de la pequeña empresa en los países en desarrollo	23
IV. Análisis de algunas experiencias nacionales	35
V. La pequeña empresa en el proceso de industrialización en México	43
VI. Conclusión	77
Anexo estadístico	81
Obras consultadas	119

SEGUNDA PARTE:
LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Estela Sudrez Aguilar

Introducción.....	129
I. Ventajas y desventajas de la industria del vestido.....	137
I.i La incidencia de las nuevas tecnologías	
I.ii El mercado internacional de las prendas de vestir y los acuerdos bilaterales de México	
II. La producción en pequeña escala y el sector no formal	157
II.i Las relaciones entre el sector no formal y formal	
III. Principales indicadores del subsector de textiles.....	171
III.i Evolución de la producción	
III.ii Empresas, empleos y remuneraciones	
III.iii Exportaciones e importaciones	
IV. El sector formal de la industria del vestido.....	183
IV.i La producción y el comercio exterior	
IV.ii Empleo y número de establecimientos. Fuentes estadísticas	
IV.iii Salarios	
V. Los cambios en la estructura de la industria.....	209
V.i Población ocupada y tamaño de los establecimientos	
VI. Conclusiones.....	225
Anexo estadístico	229
Obras consultadas	259

PRESENTACIÓN

México experimenta actualmente un proceso de modernización industrial y tecnológica que está modificando los patrones de organización y funcionamiento de la planta industrial, en respuesta a una serie de fenómenos originados por la crisis estructural y las transformaciones que se efectúan en la economía internacional.

La reestructuración productiva en el país ha estado teniendo lugar de manera muy desigual a nivel de ramas y empresas. Mientras que algunas ramas del sector industrial registran resultados muy favorables en términos de productividad y exportaciones, otras presentan todavía una situación de relativo estancamiento, desabastecimiento y presiones de costos. Por su parte, la modernización tecnológica y productiva compromete casi enteramente a las grandes empresas, en tanto que las entidades más pequeñas se encontrarían marginadas.

No obstante, es necesario tomar en cuenta que los cambios que se están operando en México (apertura comercial) y en el mundo (flexibilización, subcontratación) definen sin lugar a dudas la configuración de un nuevo campo no exento de desafíos, para la actividad de las pequeñas empresas y para el reconocimiento de su importancia social y económica. En este sentido, considerando los grandes obstáculos que enfrenta el desarrollo de la pequeña empresa mexicana, se hace necesario contar con planes globales que, acordes con las tendencias de expansión e integración industrial, consubstanciales al propio proceso de modernización, permitan canalizar esfuerzos y recursos hacia estas entidades unidades productivas allí donde su actividad resulte económica y socialmente justificable.

La presente investigación tiene como objetivo, en primer término, replantear desde el punto de vista teórico y metodológico, y a la luz de recientes experiencias internacionales, el papel de la pequeña empresa. En segundo lugar, se pretende analizar, dentro de la estructura industrial mexicana, la dinámica de las pequeñas empresas partiendo de la problemática específica de cada rama industrial, tomándose en este caso la fabricación de prendas de vestir. Es por ello que la investigación se presenta en dos partes, cada una con su introducción respectiva.

En la primera parte de esta investigación, a cargo de Miguel Angel Rivera Rios(*), se formula un marco teórico, metodológico e histórico que recupera experiencias significativas de

* Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

otros países y recoge aportaciones de diversos autores sobre el tema. A partir de lo anterior se estudia la experiencia de nuestro país, analizando el desempeño de la pequeña empresa en el proceso de industrialización abierto, a partir de los años cuarenta y durante el reciente periodo de crisis y reestructuración económica.

La segunda parte de la investigación, bajo la responsabilidad de Estela Suárez Aguilar (**), se centra en el estudio de las pequeñas empresas en la industria de la confección, importante eslabón terminal de la cadena productiva de la industria textil. Para ello, se ofrece un panorama general de la incorporación de las nuevas tecnologías en la fabricación de prendas de vestir; se analiza la importancia del sector no formal de esta rama industrial y, finalmente, a través de sucesivas aproximaciones analíticas se establece la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en la fabricación de prendas de vestir.

Por último se hace explícito el agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, por los recursos aportados para la realización de esta investigación.

Los autores.

**** Investigadora del CRIM, UNAM.**

PRIMERA PARTE

Marco teórico e histórico

Miguel Ángel Rivera Ríos

INTRODUCCIÓN

El tópico de la pequeña empresa ya había cobrado gran relevancia para los países en desarrollo desde los años setenta, por concebirse como un medio de combatir el desempleo e impulsar la industrialización, al hacer acopio de los recursos productivos más abundantes (mano de obra, materias primas locales, organización familiar, etc.), que el llamado sector moderno tendía a desestimar. Sin embargo, a comienzos de los años ochenta cuando se inició una profunda y prolongada crisis —que golpeó con particular intensidad a los países de América Latina— el interés por las pequeñas empresas aumentó más, por razones obvias, llegando a equiparar en importancia a la discusión sobre la modernización de las estructuras productivas en el contexto de la revolución tecnológica internacional.

Pero la crisis no sólo aumentó el interés por las soluciones productivas al desempleo, también modificó los parámetros en los cuales se deben ubicar las políticas de fomento a la pequeña empresa. Durante la fase de industrialización, que comenzó en los cuarenta, la pequeña empresa ocupó un lugar cuantitativamente preponderante en el empleo y la producción en América Latina, pero lo hizo con una limitada efectividad productiva. En el contexto actual, la necesidad de aumentar las fuentes de empleo, aunque más imperiosa que en el pasado porque se desaceleró el crecimiento económico, no puede marginarse del aumento de eficiencia impuesto por la apertura comercial. Por lo tanto, el esfuerzo de los gobiernos debe consistir en insertar a la pequeña empresa en el proceso de reestructuración y modernización industrial, para que cumplan los altos objetivos socioeconómicos que unánimemente se les atribuyen, sin entrar en contradicción con la apertura comercial y la racionalización del gasto público.

Traducir lo anterior en políticas efectivas de fomento plantea formidables exigencias intelectuales y políticas. Para redefinir el papel socioproductivo de este tipo de empresas se requiere entender las condiciones históricas de su desarrollo, y caracterizar adecuadamente el tipo de obstáculos que impidieron que fueran arrastradas por las ramas más modernas y dinámicas de la industria. Se requiere también reconocer que las viejas estrategias de industrialización conllevaron un sesgo contra la pequeña producción, a pesar de los esfuerzos que se hicieron por armonizar los dos objetivos. A nivel internacional, las condiciones de existencia de la pequeña empresa se han transformado profundamente, sobre todo a raíz de las innovaciones ofrecidas por la actual revolución tecnológica, pero dichas potencialidades sólo

podrán hacerse efectivas si se reconocen, al mismo tiempo, otros determinantes y condicionantes que impone la reestructuración capitalista mundial.

La simple formulación de metas ambiciosas, junto con la creación de espacios administrativos dotados de recursos financieros no parecen ser suficientes para convertir a la pequeña empresa en una experiencia nacional exitosa. El análisis de la experiencia internacional parece indicar que la pequeña empresa puede prosperar complementando la gran producción, o actuando en un espacio propio, si existe un conjunto de precondiciones esencialmente de tipo sociocultural, que cimenten su desarrollo. Sobre esas condiciones es que deberán actuar los responsables de las políticas de fomento, buscando potenciar las ventajas universales de la producción en pequeña escala.

Por lo tanto, aquí se adopta la idea de que es casi imposible formular una nueva política para la promoción de la pequeña empresa, al margen de un profundo estudio y discusión histórico-estructural de las condiciones de su desarrollo, debidamente ubicado en el marco internacional. La enorme cantidad de literatura especializada que se ha producido en el mundo en los últimos veinte años posibilita hacer esto último, enriqueciendo el debate a través de la comparación de la experiencia de distintos países. El desafío consiste en aprovechar la experiencia acumulada en concordancia con la evaluación de las condiciones particulares de México.

Este estudio está orientado a proponer primeramente un marco analítico general para una discusión ulterior sobre las mejores opciones de política. Se comienza analizando en perspectiva histórica la relación entre pequeña y gran producción en el desarrollo del capitalismo industrial. A continuación se evalúan someramente los principales aportes teóricos para el estudio de la pequeña empresa y las herramientas analíticas para entender su desempeño en un sentido dinámico. A continuación se pasan a evaluar las condiciones del desarrollo reciente de la pequeña empresa en los tres países industrializados, donde ha desempeñado un papel más relevante: Estados Unidos, Italia y Japón. Se procura encontrar denominadores comunes que trasciendan los marcos nacionales y puedan ser útiles para inspirar estrategias acordes a la realidad nacional.

A continuación se evalúan algunas de las contribuciones teóricas más importantes para el estudio de la pequeña empresa en América Latina. Con apoyo en ese andamiaje se procede a ubicar la experiencia de nuestro país, analizando su desempeño dentro del proceso de industrialización a partir de los años cuarenta, para

desembocar en la crisis y la subsecuente reestructuración económica.

Una segunda parte de este estudio analiza la situación de las empresas de menor tamaño relativo, o empresa tradicional, como se le llamará a partir de cierto punto, en la industria mexicana de la confección. Se intenta establecer las repercusiones sectoriales de la crisis y la reestructuración industrial, tomando como marco de referencia directa los dos últimos apartados de la primera parte.

I. La relación entre grandes y pequeñas empresas en el desarrollo económico

Hasta hace relativamente muy poco tiempo el desarrollo del capitalismo implicó el incremento del tamaño y la complejidad de la empresa industrial. No sólo fueron determinantes las economías de escala en la producción y en la organización sino también factores de índole estratégica en la prosecución de sobreganancias. Este camino ascendente no se recorrió de manera regular y continua, sino también por medio de saltos que transformaron no sólo a la organización productiva sino el entorno en el cual opera¹.

Se pueden identificar en el desarrollo histórico del capitalismo industrial esencialmente tres grandes saltos que inciden directamente sobre el tamaño de la empresa industrial.

1) El surgimiento de la industria maquinizada resultante de la revolución industrial del siglo XVIII

La invención y aplicación de la máquina-herramienta hizo surgir una nueva entidad productiva que elevó cualitativamente la escala de la producción con base en la creciente especialización y socialización de los medios productivos empleados. Las formas productivas preindustriales, que constituyeron el primer universo de lo que hoy llamaríamos "pequeñas empresas", tenían el denominador común de la tecnología de base manual con una muy limitada división interna del trabajo. La más avanzada de las formas preindustriales, la llamada manufactura, a la que hoy sería más apropiado calificar como talleres de tecnología manual, compitió contra la fábrica durante un periodo histórico relativamente largo, gracias a la amplia disponibilidad de mano de obra barata, fenómeno asociado a la misma revolución industrial.

2) El surgimiento de la estructura monopolio-industrial a partir de fines del siglo XIX

Las nuevas formas de cartelización y fusión de las empresas, concebidas para contrarrestar los problemas de rentabilidad gene-

¹ Este apartado se apoya en la siguiente bibliografía: Asworth (1977), Hinsley (1979), Mantoux (1962), Marx (1946), Hilferding (1971), Bairoch (1967), Kenwood-Lougheed (1972), Landes (1979), Aglietta (1969), Bernie (1957), Braverman (1975), Noble (1977), Chandler (1977).

rados por la magnitud de las inversiones en equipo fijo, elevaron cualitativamente no sólo el tamaño sino también el poder económico de ciertas empresas. Pero en la medida en que las empresas cartelizadas no requerían controlar el 100% de la producción para elevar los precios —salvo en el caso de los llamados monopolios naturales— quedó un espacio que era llenado por empresas de menor tamaño relativo (EMTR). Entre estas últimas existía un alto grado de mortandad provocada por la recesión económica, pero el reemplazo era relativamente rápido y sencillo dados sus menores requerimientos de capital.

3) *El sistema fordista*

La emergencia del sistema fordista de producción en masa de bienes estandarizados, que comenzó a verificarse en Estados Unidos desde principios del siglo XX, pero que se impuso en el resto del mundo industrializado unos cuarenta años después, elevó aún más las escalas de producción y la complejidad de la organización industrial. En un principio la fábrica fordista, al integrarse verticalmente, se independizó de la miríada de pequeños talleres que producían artesanalmente partes y componentes. A partir de los años cincuenta, no obstante, recorrió el camino inverso al establecer relaciones de subcontratación con pequeñas empresas independientes, que vieron así considerablemente ampliado su campo de actividad². Para esos años la fábrica fordista se había transformado en la moderna corporación multidivisional, combinando distintas innovaciones totales o parciales en las formas de producción o de organización: cadena semiautomática, la operación diversificada de mercados y la gerencia "científica"³.

2 La producción en masa combina la subcontratación de empresas totalmente independientes con la producción al interior de la propia compañía. Entre las empresas automotrices la más integrada es la General Motors que autoabastece el 70% de las partes y componentes que utiliza. En el otro extremo se encuentra Saab que sólo hace por sí misma el 25% de éstas (ver *Womack et al.*: 139 y ss.).

3 Edith Penrose observa que los cambios en la propiedad empresarial tuvieron un papel decisivo en la determinación del tamaño que podían alcanzar las empresas industriales. La adopción de la forma corporativa, o sea la compañía de responsabilidad limitada, eliminó la más importante limitación al crecimiento de las empresas, al cortar la conexión entre la extensión de las operaciones y la posición financiera de los propietarios. En tanto los propietarios fueron personalmente responsables por las acciones de sus agentes y también de la posición financiera de sus firmas, hubo un límite muy preciso a los riesgos financieros que los propietarios estaban dispuestos a asumir (*Penrose 1959*: 6). En un sentido más general podría afirmarse que otros cambios previos en la propiedad capitalista, vgr., la sociedad anónima, tuvieron el mismo efecto, ya que eliminaron el limitante dado por la magnitud del capital en poder de un

La interrelación entre las grandes entidades productivas y las de menor tamaño no se mantuvo históricamente inalterable. Hasta principios del siglo XX las grandes organizaciones industriales se abrieron camino desterrando a sus competidores que operaban en menores escalas con la tecnología que iba quedando obsoleta. Pero posteriormente fue definiéndose una nueva forma de coexistencia entre empresas de diverso tamaño, naturalmente bajo el liderazgo de las mayores. Primeramente las pequeñas empresas se acomodan en los resquicios que dejaban los mayores productores y eran toleradas por estos últimos en tanto le permiten eludir los peligros de la sobreexpansión. Aunque en este caso pueden existir disparidades tecnológicas que minen los costos de las EMTR, los precios de monopolio les permiten operar rentablemente en tanto se expandiera la demanda.

Por consideraciones de eficiencia operativa la gran fábrica de producción en serie de bienes estandarizados normalmente no producía todas las partes que requería. Esto abrió un campo a pequeños talleres que se van ajustando progresivamente a las normas de calidad y a la velocidad de producción que impone la fábrica fordista.

Por lo tanto pueden distinguirse dos líneas evolutivas en la interrelación entre grandes y pequeñas empresas que llegan a yuxtaponerse parcialmente. Primero, como se desprende de lo señalado arriba, la gran empresa transformada continuamente elimina paso a paso a pequeñas empresas paralelas llamémoslas tradicionales o atrasadas. Aunque este es un proceso muy largo, hacia fines de los años cincuenta del presente siglo se ha completado en los principales países industrializados, gracias esencialmente al extraordinario desarrollo alcanzado por los medios de transporte y el auge de la fábrica multiplanta⁴.

Sin embargo, cuando la producción tradicional en pequeña escala que compite contra la gran empresa industrial ha sido

solo individuo. Como lo señalan los historiadores de la revolución industrial inglesa, sólo mediante la sociedad anónima pudo reunirse el suficiente capital y constituir una empresa lo suficientemente grande para aplicar el vapor a los ferrocarriles.

⁴ Varios autores citando el informe del Comité Bolton, quizá el estudio histórico más amplio sobre la materia, señalan que hasta la II Guerra Mundial la declinación de las pequeñas empresas en los países industrializados fue persistente pero lento, afectando más a las microempresas. A partir de comienzos de los cincuenta y hasta mediados de los setenta, afirman, la declinación es más rápida y extensa (no está confinada solamente a la industria manufacturera). (ver *Little et al 1987: 15*). La razón se encuentra en la universalización de la fábrica fordista y el desarrollo del transporte.

reducida a su mínima expresión o ha desaparecido virtualmente, ya ha hecho su arribo un nuevo tipo de pequeña empresa cuyas bases iniciales se encontraban ya establecidas, como se indica arriba, desde principios de siglo. Se trata de la producción semi-artesanal de bienes modernos y la investigación y desarrollo de nuevos bienes, que después son producidos en masa por grandes empresas.

La aparición de la manufactura flexible basada en las innovaciones de la microelectrónica y la informática modifica de nueva cuenta la relación entre grandes y pequeñas empresas. Al hacer posible la producción rentable de algunos productos en pequeñas series e incrementar el poder de adaptación a los cambios en el mercado, ha abierto un nuevo ámbito para la dinamización de las empresas que operan en escalas reducidas. Afirmar que estas innovaciones han cerrado definitivamente el estadio histórico dominado por la gran organización industrial, como lo hace *Piore y Sabel (1984)*, es arriesgado porque la evidencia empírica no es concluyente, pero puede decirse que es posible para la pequeña producción alcanzar objetivos que antes sólo estaban al alcance de las empresas que operaban en gran escala.

Como resultado de los cambios anteriores parece que la participación de las pequeñas empresas en el empleo ha comenzado a crecer recientemente, al mismo tiempo que el tamaño promedio de las empresas comienza a disminuir en Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Japón. De lo anterior no puede deducirse, sin embargo, que la participación de las grandes empresas en la producción haya disminuido. Al contrario, todo indica que ésta ha seguido aumentando, no obstante empleando menor fuerza de trabajo (Ver *Pratten 1991: 114-115*); The Economist avala esa conclusión afirmando que después de un postrer auge de las fusiones, las firmas comenzaron a hacerse más pequeñas a partir de comienzos de los ochenta (*Ibid*, 21 de enero de 1989, ver también *Little et al, 1987*).

II. Marco teórico básico para el estudio de la pequeña empresa

El surgimiento de una teoría orientada específicamente al estudio de la empresa que tomara en consideración, bajo perspectiva dinámica, los determinantes establecidos por su tamaño, es un hecho relativamente reciente que data de fines de los años cincuenta. La contribución fundamental a una teoría dinámica del tamaño de la *firma* lo establecieron los trabajos de Edith Penrose cuyo enfoque y postulados han sido retomados ampliamente por múltiples autores, que profundizaron el estudio de la firma en diversas direcciones en las tres siguientes décadas, cuando la discusión sobre la EMTR adquirió relevancia mundial.

Antes de Penrose la "*teoría de la firma*" no era más que un subproducto de los modelos de determinación de los precios y la asignación de recursos frente a fines alternativos, como parte de la teoría del equilibrio general. En tanto la teoría del valor estaba interesada en los factores que determinan los precios y cantidades de productos particulares, el modelo apropiado de *firma* era el que representaba las fuerzas que determinaban el precio de un producto particular. En esa teoría, el crecimiento de la *firma* no es más que el incremento del producto y el tamaño óptimo es el punto más bajo de la curva de costos medios. En esa perspectiva, las condiciones de equilibrio reclaman siempre la presencia de algo que evite la expansión continua del producto de la *firma* individual. En competencia pura el límite se encuentra cuando el costo de producción se convierte en creciente frente a unidades adicionales. En competencia monopolista ese límite se encuentra cuando los ingresos declinan al vender unidades adicionales (ver Penrose: 10-15)

El concepto de *firma* que se requiere en el mundo real, afirma Penrose, no es esencialmente la de fijadora de precios de equilibrio⁵. Es más bien una entidad que aglutina recursos productivos cuyo uso entre fines alternativos a lo largo del tiempo es determinado por decisiones económico-administrativas.

⁵ Penrose critica también los esfuerzos de autores como Triffin, Papandreou y Kaldor de tratar de adaptar la teoría de la firma derivada de los modelos de equilibrio general al estudio de los problemas del "mundo real". Estos autores afirman que para propósitos teóricos la firma que crece e innova debe ser en rigor considerada como una "nueva firma", con lo cual eliminan toda posibilidad de reproducir dinámicamente el movimiento de la empresa. (Ibid: 13, *infra* 14).

Su motivación principal es el lucro a largo plazo concebido como un instrumento para la expansión de la propia *firma*⁶.

La teoría de la *firma* orientada en esa perspectiva se apoyaba en dos grandes desarrollos precedentes del pensamiento económico que le brindaron su basamento teórico-conceptual. Una tiene que ver con las ideas relacionadas con la competencia imperfecta y otra con la moderna teoría de la organización industrial. Dentro de los supuestos marshalianos de la competencia perfecta la distinción del tamaño de las empresas no existía por definición o era irrelevante. La nueva teorización impulsada por Robinson, Chamberlin, Sraffa y Sylos Labini en los años treinta, estableció una ruptura con la sabiduría convencional, reconociendo la existencia de una verdadera jerarquía en el tamaño de los establecimientos industriales y la diferenciación de sus condiciones de mercado. Por su parte, la teoría de la organización industrial (asociada a los nombres de Bain y Steindl) estableció una nueva estructura conceptual para comprender el desempeño de la empresa industrial, interrelacionando la aparición de economías de escala tecnológicas con el surgimiento de innovaciones organizativas y operacionales (esencialmente la fusión y la diversificación) como medios para captar y perpetuar los sobrebeneficios, como respuesta a la desaparición de la competencia por la vía de los precios⁷.

En el ámbito de la estructura oligopólica las firmas que no crecen, o sea, aquellas que siempre son pequeñas, son las que están confinadas a áreas en las cuales las oportunidades de crecimiento son limitadas, por condiciones que escapan al control de

⁶ En ese sentido y teniendo en cuenta que las firmas modernas están dirigidas por gerentes a sueldo el simple incremento del beneficio no puede ser considerado el motivo propulsor de la firma, de acuerdo a Penrose. Porque de lo anterior se deduce que el deseo radica en elevar el reparto de dividendos. En realidad, señala Penrose, los gerentes intentarán retener la mayor cantidad de ganancias para ser reinvertidas con propósitos de expansión, de tal manera que el dividendo debe ser visto esencialmente como un costo lo suficientemente alto, pero a la vez no más alto que lo necesario para mantener satisfechos a los propietarios.

⁷ La valoración de la rigidez de los precios a la baja como la característica más importante de la estructura oligopólica, de acuerdo a Bain, Steindl y Sylos Labini, ha sido puesta en tela de juicio. Entre la evidencia más reveladora en su contra está la que aportó la investigación efectuada por la Comisión para la Productividad Industrial del MIT (coordinada por Dertouzos, et al 1990). La táctica empleada por las firmas japonesas para desplazar a las competidoras en Estados Unidos en el mercado de estas últimas, consistió en forzar los precios a la baja, lo que obligó a las firmas norteamericanas, que esperan tradicionalmente retornos muy altos sobre la inversión, a optar paulatinamente por retirarse total o parcialmente (*Ibid*: 13).

las empresas involucradas⁸. Esta situación se encuentra en los siguientes casos:

- a) algunas actividades son inadecuadas para las grandes firmas, por ejemplo, aquellas que requieren rápida adaptación a condiciones cambiantes, atención personal al detalle, etc.; o aquellas donde los costos de transporte son muy altos y la posibilidad que la gran empresa multiplique sus plantas es limitada por razones de coordinación;
- b) en ciertas circunstancias las grandes firmas encuentran conveniente tolerar la existencia de las pequeñas, frecuentemente bajo un precio que "cubre" a toda la industria;
- c) finalmente, en el desarrollo de algunas industrias las pequeñas empresas pueden insertarse temporalmente, pero a la larga serán expulsadas por las grandes firmas⁹.

En los estadios iniciales de rápida industrialización pueden formarse intersticios, que permiten la proliferación de pequeñas firmas, simplemente porque el ritmo de crecimiento de la demanda excede la capacidad de las grandes firmas. Los nuevos competidores de menor tamaño se beneficiarán de la difusión de la tecnología, pudiendo algunos llegar a convertirse en grandes productores (*Penrose: 223-225*).

La concepción de la firma surgida con la obra de Penrose (la empresa como unidad orgánica con sus leyes específicas de crecimiento), tendió a diferenciarse y a imponerse sobre la visión tradicional que veía la firma como una entidad estática orientada a la maximización del beneficio. Pero la idea, vinculada a esta literatura, de que la producción en pequeña escala era necesariamente el resultado de imperfecciones de mercado, siguió gozando de cierto arraigo en los medios académicos (ver *Cortez et al 1987: 11-15*)¹⁰.

⁸ En ciertas clases de actividad las pequeñas firmas son particularmente numerosas. Se trata de actividades que requieren un modesto desembolso inicial de capital y las habilidades son las que se encuentran habitualmente entre la población activa no profesional. Existe, en consecuencia, una alta tasa de ingreso, de salida y bajo nivel de progreso técnico (*Penrose: 221*).

⁹ Siguiendo la idea de Penrose, *Staley-Morse (1965)* añadieron otros factores que explican la subsistencia de pequeñas firmas: a) cuando la demanda es inestable debido a la influencia de la moda; b) al descomponerse el proceso de producción, ciertas operaciones especializadas en metales, acabado o reparación son efectuadas más eficientemente por pequeñas firmas con mayor grado de flexibilidad (*Ibid*).

¹⁰ El desarrollo ulterior de la concepción orgánica de la firma se vinculó al

La nueva concepción sobre las EMTR inspiró investigaciones que descubrieron la renovación de la producción en pequeña escala en nuevos ámbitos. La evidencia acumulada en Estados Unidos y Gran Bretaña puso de manifiesto tres fenómenos: primero, la decadencia de los microestablecimientos en la mayoría de sus áreas tradicionales, como molienda de granos, pan y harinas, bebidas, productos de cuero y calzado, etc (ver *Ventura: 48*). En contraste, la pequeña empresa reapareció en nuevas líneas de producción algunas muy modernas y sofisticadas, como equipo médico y científico, instrumentos fotográficos y aparatos electrónicos (*Ibid*).

Segundo, las ventajas de localización que gozaron por décadas, empresas que operaban con tecnología atrasada fueron minadas definitivamente por el gran desarrollo de los transportes y comunicaciones y la proliferación del número de plantas bajo el control de una gran empresa, al tiempo que se reducía el tamaño promedio de la planta (*Little 1987 y Bolton Committee 1971*).

Tercero, la operación eficiente de las corporaciones exigió el desarrollo de una compleja red de relaciones interindustriales, a través de la cual se integraba con decenas o centenares de otras empresas más pequeñas. Estas últimas producían bajo subcontratación, partes y componentes que eran después integrados en bienes complejos producidos en serie (Ver *Staley-Morse 1965*).

enfoque "behaviorista" del análisis económico propulsado por *Simon (1957)*, *Baumol (1967)* y a *Harvey Leibenstein (1960)*. También la teoría de la organización propició el refinamiento de la teorización sobre el crecimiento de la firma con *Marris (1964)*. Ver al respecto los comentarios de *Cortez et al 1987: 36 infra*.

III. El estudio de la pequeña empresa en los países en desarrollo

En los países en desarrollo ha existido un tipo de producción en pequeña escala organizada con las técnicas primitivas propias del régimen de producción precapitalista. En el proceso de rápida penetración del capitalismo, no todas estas empresas desaparecen inmediatamente, al contrario, muchas de ellas subsisten compitiendo contra el llamado sector moderno de la economía. Las razones que posibilitan la concurrencia en el mismo mercado de dos organizaciones productivas tan diametralmente opuestas, como veremos más adelante, son en teoría, las mismas que se apuntaban en los años cincuenta para los países industrializados entre ellas las ventajas de localización (derivadas de la insuficiente infraestructura de transportes).

La idea que este tipo de empresas constituían una simple expresión del atraso económico y por lo tanto estaban condenadas a desaparecer conforme se desarrollara la industrialización cedió progresivamente su lugar a concepciones más complejas bajo el influjo de la economía del desarrollo¹¹. Una de ellas, postulaba que si bien su productividad no tendía a crecer sustancialmente a largo plazo, tenía el mérito de utilizar los recursos que no necesitaba el sector de las grandes empresas modernizadas. Otra concepción que experimentó una extraordinaria difusión bajo el auspicio de la *OIT* (1972) y las Naciones Unidas insistía no sólo en que la pequeña empresa podía ser tan eficiente como la grande, sino que también era portadora de grandes ventajas sociales, esencialmente por su contribución a los problemas de desempleo y subempleo.

Este cambio de enfoque se apoyaba en el surgimiento de nuevas tecnologías, esencialmente aquellas que inciden en las escalas de producción y acrecientan la flexibilidad, como la sustitución de medios mecánicos por electrónicos, la maquinaria de control numérico y los sistemas de diseño por computadora. Subyacía también la percepción, ya justificada para los años setenta, de que la contribución de las grandes empresas a la superación de los problemas de empleo era limitado. Incluso se adujo que la rentabilidad de la producción en menor escala estaba asegurada

¹¹ Como explica *Cortez et al* incluso la concepción más tradicional que veía a la pequeña empresa como el resultado de imperfecciones de mercado evolucionó postulando que era posible que dichas imperfecciones no pudieran ser superadas por la intervención, con lo cual el uso de recursos por los pequeños productores constituía una segunda opción válida (*Ibid*: 2).

en virtud de la "ilimitada mano de obra", característica de los países en desarrollo y por ser la mejor alternativa para retener a la población en el campo o en pequeñas ciudades (ver al respecto *Anderson-Khambata 1981*). Naturalmente, hubo la tendencia a crear expectativas exageradas de signo apológetico, que propiciaron la aparición de un tercer enfoque que insistía en que gran parte del sector de pequeñas empresas está restringido a actividades de menor rentabilidad, operando siempre con abastecimientos inadecuados y no escapa a la subordinación del sector capitalista incluso en países desarrollados como Japón (ver, por ejemplo, *Gerry 1978, Lockwood 1954*).

Para comprender la relación entre grandes y pequeñas empresas en el marco del desarrollo económico fue necesario ampliar cualitativamente los marcos del estudio del tamaño de las firmas. Siguiendo el modelo metodológico establecido por la teoría del desarrollo en torno a las "etapas" de la evolución económica (*Rostow 1960 y Chenery-Syrquin 1975*), Staley-Morse después de efectuar comparaciones entre diversos países llegaron a la conclusión de que en el curso del proceso de industrialización las escalas de las actividades manufactureras parecen pasar progresivamente por tres distintas etapas, que son las siguientes:

- a) predominio de la empresa doméstica preindustrial, que llega a generar tres cuartas partes o más del empleo manufacturero;
- b) la de rápido despliegue de talleres y factorías que desplazan a las empresas de tipo doméstico-artesanal, gracias a que empiezan a utilizar métodos más avanzados de producción, que incluyen mayor división interna del trabajo, herramientas modernas y maquinaria, aunque en menor escala;
- c) la de predominio de empresas productivas que operan en gran escala a base del sistema fabril de producción. Algunas de estas empresas proceden de unidades de producción más pequeñas que fueron desarrollándose a lo largo del tiempo. Otras se insertan en el tejido productivo a través de inversiones extranjeras.

Cualquier utilización de esta tipología que pretenda ir más allá de una mera clasificación descriptiva debe tomar en cuenta las siguientes consideraciones: ninguna de estas etapas existe en estado puro, sino que más bien se superponen entre ellas. La dinámica de cambio habrá de diferir de un país a otro y de una época histórica a otra. Aunque se acepte que a medida que progresa el nivel de industrialización de un país el tipo y el tamaño de

las empresas industriales evoluciona de acuerdo a esta secuencia, podrán existir especificidades que se originen en las condiciones de inserción al mercado mundial, las tradiciones socioeconómicas y culturales, el carácter de las instituciones prevalecientes y su influencia en el desarrollo económico, etcétera.

En consecuencia puede suponerse en calidad de generalización que entre más industrializado se encuentre un país, mayor será el peso de las grandes empresas fabriles y podrá seguir creciendo. Al mismo tiempo la empresa doméstico-artesanal irá declinando en términos relativos primero y absolutos después, para ubicarse finalmente en un nivel mínimo. Por su parte, las pequeñas empresas organizadas como talleres manufactureros podrán aumentar su participación, pero, a diferencia de las grandes empresas industriales, llegarán a un punto máximo y comenzarán a declinar. (Ver *Anderson 1982: 6-15*).

Al efectuar comparaciones entre países, discriminando las empresas por su escala productiva a lo largo del tiempo, se hizo imperioso desarrollar una tipología del tamaño de la empresa. Originalmente Staley-Morse propusieron una clasificación de dos grupos que se desagregaban en subgrupos. Distinguían la de manufactura doméstica de la producción fabril. La primera se subdividía así: manufactura de subsistencia, artesanado doméstico, artesanado en talleres, y trabajo a domicilio pagado por pieza o en salario. La producción fabril se clasificaba en pequeña mediana y grande.

El uso de esta clasificación combinaba evidencia cualitativa y cuantitativa, que hacía difícil su utilización en el terreno de la investigación empírica, sobre todo en países atrasados que no han desarrollado sistemas nacionales de contabilidad y registro suficientemente confiables y de amplia cobertura. Por eso se difundió el uso de criterios cuantitativos relativamente simples tales como el número de trabajadores, el monto de la inversión o de la producción o ventas. Numerosos autores entre ellos Anderson, al hacer comparaciones internacionales, dividieron las escalas en tres grupos de acuerdo al número de trabajadores, utilizando una simplificación de la propuesta Staley-Morse: grandes empresas eran aquéllas que ocupaban 100 trabajadores o más; pequeñas empresas aquéllas que empleaban menos de 100 y la manufactura doméstica que se definía estadísticamente como el residuo. (Ver *Anderson 1982 y cuadro 1.*)

En estudios efectuados en los años ochenta se hicieron adiciones y simplificaciones siendo la más importante la definición estadística de las microempresas (hasta 10 trabajadores); las pequeñas empresas fueron redefinidas en el rango de 11 a 50

trabajadores. Las medianas en el de 51 a 100 y las grandes de más de 101. Se consideró que en los países industrializados las pequeñas empresas eran las que empleaban hasta 500 trabajadores (ver *Little et al 1987, Introducción*).

Cuadro 1
Empleo manufacturero por escala y
tipo de actividad en países seleccionados

Distribución porcentual del empleo
Establecimientos^{a/}

Establecimientos					PIB
País	Año	industria	menor a 100	mayor a 100	Per cápita 1977=100
		doméstica ^{b/}	trabajadores	trabajadores	
TANZANIA	1967	55	8	37	170
GHANA	1970	78	7 ^{c/}	15	310
KENIA	1969	49	10 ^{d/}	41 ^{c/}	228
NIGERIA	1972	59	15	26 ^{d/}	431
INDONESIA	1975	76	12	12	283
INDIA ^{e/}	1973	60	18	22	146
FILIPINAS	1975	53	21	26	428
COLOMBIA	1973	48	22	30	690
TURQUÍA ^{f/}	1970	32	36	32	799
COREA DEL S.	1975	7(29)	31(24)	62(47)	814
TAIWÁN	1971	N.D	36	64	815
JAPÓN	1973	17	44	39	5902
REINO UNIDO	1968	12	26 ^{g/}	62 ^{g/}	3875
ALEMANIA	1970	pequeño	22	78	7271
EE.UU.	1976	pequeño	23	77	7404

Notas:

a/ Para los países africanos los rangos son: menor que 50 trabajadores, mayor o igual 50. Obsérvese que sólo un porcentaje muy pequeño se encuentra en el rango 50-100 trabajadores, ya que la distribución tiende a ser fuertemente bimodal en las primeras etapas del desarrollo.

b/ Estimada como el residuo entre la fuerza de trabajo y los establecimientos censados, excepto en la India.

c/ Incluye empleo en establecimientos con menos de 10 trabajadores.

d/ Excluye empleo en establecimientos con menos de 10 trabajadores.

e/ El censo de la India define la industria doméstica de un modo que dificulta las comparaciones con otros países.

f/ Las estimaciones entre paréntesis incluyen a trabajadores eventuales de la manufactura por una hora o más durante el periodo del censo.

g/ Los datos se refieren a los rangos menores de 200 y mayores o iguales que 2200.

Fuente: Tomado de *Dennis Anderson; 1982 pag. 8-9.*

En América Latina, la reflexión teórica y la discusión sobre la naturaleza de la empresa industrial, incluyendo las consideraciones sobre la escala productiva y su relación con la eficiencia tecnológica, puede considerarse parte de una preocupación más amplia sobre el desarrollo económico que comenzó a tomar cuerpo con la teoría centro-periferia formulada por la CEPAL en los años cincuenta (ver *CEPAL 1950*). Aunque en esta literatura no existió un interés explícito en el tamaño de los establecimientos, se hicieron importantes observaciones al estudiar la estructura productiva y los patrones de propagación del progreso técnico en nuestros países.

Partiendo de la caracterización de la estructura dual de la economía de los países periféricos, Pinto, Vuskovic y otros autores, argumentaban que el modelo de desarrollo hacia adentro condujo sólo a una extensión parcial del progreso técnico al sector industrial y a otras actividades complementarias, tal como ocurrió antes con el sector exportador y sus ramificaciones. Las actividades que quedaron al margen no sólo eran las primarias (excluidas las de exportación), sino también gran parte de los servicios y la industria, detenida a un nivel artesanal o semiartesanal (*Pinto 1973: 26-27*). En consecuencia se conforman dos polos, uno subdesarrollado y otro capitalista, que se distinguen por sus condiciones técnicas de producción: en el primer caso tenemos formas de producción intensivas en mano de obra (donde cabe ubicar el espectro de las pequeñas empresas), contra técnicas intensivas en capital, en el segundo.

La teoría de la dependencia¹² retomó y reelaboró la caracterización hecha por Prebisch y Pinto. *Furtado (1968 y 1973)* y luego Bacha propusieron un modelo de mercado constituido por dos sectores, donde está presente una discriminación por tamaño de empresa. De acuerdo a estos autores existen de un lado industrias intensivas en capital, que se llamarán después "modernas", que producen artículos de lujo para estratos de altos ingresos. De otro lado industrias intensivas en mano de obra, identificadas como "tradicionales" que producen "bienes salario" para los sectores mayoritarios de la población. En términos de la tipología de Staley-Morse las empresas modernas de Furtado-Bacha son las medianas y grandes fábricas y las tradicionales corresponden esencialmente a las empresas doméstico-artesanales.

¹² La identificación de una visión específica, al interior de la teoría de la dependencia, sobre el tamaño de las empresas, considerando su papel en la producción dividida en dos grandes sectores, se tomó de Ventura (*Ibid: 72-94*).

Samir Amin (1974) siguiendo las tesis de Furtado afirma que en el capitalismo periférico se desarrolla una industria productora de bienes de lujo. Pero lo distintivo de su análisis es la relación recíproca que establece entre ese sector y el tradicional. Va más lejos que Furtado ya que no sólo establece que los salarios no desempeñan un papel en la realización del excedente del sector moderno. Considera que la reproducción de la fuerza de trabajo queda restringido al sector precapitalista, representado por empresas familiares que emplean mano de obra pagada con salarios más bajos.

Las ideas de Furtado ya formalmente constituidas como parte de la teoría de la dependencia tuvieron una influencia muy grande en varias generaciones de economistas, sociólogos y políticos en todos los países de América Latina. En los años setenta en México un grupo de autores (ver por ejemplo *Cordera 1971*) conjuntando estas tesis con algunos postulados de la teoría del oligopolio y sobre la empresa transnacional (al estilo de Baran-Sweezy), caracterizaron la estructura industrial a partir de dos tipos básicos de unidades de producción: a) empresas transnacionales, por definición, grandes, modernas y tecnificadas, generadoras de bienes de consumo duradero para clases medias y altas; b) empresas "nacionales", que operan en pequeña escala con sistemas técnicos atrasados, especializados en bienes de consumo no duradero. Como se ve esta clasificación se inspira en la caracterización originalmente formulada por Furtado y Bacha.

Diversos autores han criticado los presupuestos más amplios del análisis sustentado por Furtado y otros autores, concernientes específicamente a la imposibilidad de la industrialización en Brasil y en general a la validez de la interpretación centro-periferia (ver *Tavares 1980, Hirschman 1968*). La crítica más específica a su visión de los tipos de industria, debe seguir una dirección como la establecida por Singer (citada por *Ventura 1980: 77*). Este autor insistía que a los capitalistas les era completamente indiferente el tipo de valores de uso a partir de los cuales valorizaran su capital. El problema relevante radica en las condiciones efectivas de rentabilidad de industrias y productos específicos determinadas por un conjunto de factores estructurales y coyunturales.

La distinción entre industrias y/o productos tradicionales y modernos debe redefinirse, para poder determinar las condiciones de rentabilidad y el dinamismo con que se desarrollan las distintas actividades y consustancialmente las escalas de las unidades productivas y las condiciones técnicas con las que operan. El calificativo de tradicional es válido y debe aplicarse a las

industrias (y por extensión a los productos) preexistentes a la revolución industrial. En cambio las industrias originadas por las sucesivas revoluciones tecnológicas deben designarse como modernas (ver *Ventura 1980: 94-97*). A esta dicotomía se asocian diversos criterios distintivos sobre tasas de crecimiento, rentabilidad, potencial de innovación, etc. Siguiendo a Kutznes-Burn puede postularse que las industrias maduras o viejas (equiparables a las tradicionales) se expanden a tasas decrecientes, en tanto que las nuevas industrias (asociadas a la aparición de nuevas tecnologías), tienen un mayor potencial de crecimiento.

En los países que se industrializaron a través de la estrategia de sustitución de importaciones, se desarrollará un tipo de empresa que se encuentra entre la forma doméstico-artesanal y el pequeño taller que abastecen el mercado con manufacturas tradicionales, como alimentos procesados o semiprocesados, calzado, muebles y productos textiles. Estas empresas utilizan una tecnología calificable de "intensiva en mano de obra" y la escala de producción es relativamente restringida. El avance de la industrialización, que impone mayores coeficientes de inversión y la adopción de métodos tayloristas-fordistas de organización de la producción, se asocia estrechamente con la afluencia de inversiones extranjeras en la industria manufacturera, que elevan el tamaño y la complejidad de las organizaciones industriales.

La diversificación industrial asociada a la implantación de empresas extranjeras configura sólo en principio una estructura dual, sector moderno-sector tradicional. Al cabo de algún tiempo estos sectores tenderán a entrelazarse, generando diversos cambios en la estructura y dinámica de la industria. Esencialmente el sector moderno, como correctamente lo plantea Vivianne Ventura, concluirá por invadir al sector tradicional gracias a la asimilación de un conjunto de innovaciones tecnológicas asociadas a la industria química y metalmecánica que caracterizaron el paradigma tecno-económico de la posguerra (*Freeman-Pérez 1986; Fajnsylber 1983*). Por ejemplo, la sustitución de fibras naturales por sintéticas genera una revolución virtual en la tecnología de proceso y de producto en estos países, modificando las condiciones preexistentes de producción y mercado. En ese contexto las empresas tradicionales que operan en pequeña escala produciendo sustitutos inferiores en calidad y precio, tenderán a ser relegadas a mercados regionales y subregionales restringidos. Su cuota de mercado podrá mantenerse gracias a las llamadas ventajas de localización u otros factores reconocidos corrientemente por la teoría del tamaño de la firma.

Cuadro 2.

Participación de pequeña y mediana empresa en el empleo industrial por tamaño de los establecimientos en América Latina

Establecimientos						
Países	años	menos de 10	menos de 100	menos de 200	menos de 500	empleo miles
Países industrializados						
Rep. Fed. Alemana	1984 ^{a/}		18	30	50	8614
Bélgica	1982		45.7			905
Dinamarca	1976 ^{b/}			55.4	72.2	505
Estados Unidos	1976		32		44.6	21817
Francia	1972 ^{c/}			39	60.2	5269
Japón	1981 ^{d/}	18.6	59.2	74.3		13850
Italia	1981	23	59.3	69.4	80.4	5819
Suecia	1978			40.7	59.2	984
Reino Unido	1981			33.9		1773
Países de América Latina						
Argentina	1984 ^{e/}	19.6	55.6	74.3		
Brasil	1980	10.8	46	65.7	80.4	4918

Países	Cuadro 2 (continuación)					empleo miles
	años	menos de 10	menos de 100	menos de 200	menos de 500	
Colombia	1984 ^{h/}	18	46.5	59.4	76.6	
Costa Rica	1975 ^{h/}	12.8	48.5	58.7		
Chile	1984 ^{h/}	15	53.6	68	86.7	
Ecuador	1981	39.7	62	72.9	86.1	
El Salvador	1976 ^{g/ h/}	51.7	65.7		89	
México	1975	16.8	38		69.7	1677
Perú	1973	19.6	48.8	62.3	79.6	253
Uruguay	1978	15	51	65	81	183
Venezuela	1984 ^{b/}	20	53.7			433

Notas:

- a) No se considera el estrato 1-19.
- b) No se considera el estrato 0-5.
- c) No se consideran los establecimientos con menos de 10 empleados.
- d) Se consideran los establecimientos con menos de 10 empleados.
- e) Estrato 300 y más.
- f) Estrato 1-15.
- g) Estrato 100-499.
- h) Estrato 0-10 estimado.

Fuente: Tomada de *Castillo y Cortellese 1988: 147.*

El correcto entendimiento de las condiciones bajo las cuales se verifica la extensión del sector moderno dentro del tradicional exige incorporar la noción de ciclo de vida del producto (ver *Hymen*), que distingue entre fase de innovación y de difusión. Cuando un producto aparece por primera vez en el mercado su consumo puede restringirse a sectores de ingresos elevados, como una táctica de las corporaciones para amarrar las ganancias extraordinarias. Sin embargo, a medida que se diluyen las ventajas comerciales de la innovación, las empresas responden masificando la producción, a través de esfuerzos extraordinarios de marketing. Cuando eso sucede, hablando de la industrialización de los países de América Latina, las empresas modernas logran captar a los consumidores que estaban confinados al sector tradicional (ver *Ventura 1980*). Al producirse lo anterior el sector tradicional tenderá a restringirse. Pero esa restricción no llegó a sus últimas consecuencias, pese a la fuerza de la modernización que opera en nuestros países a partir de los años sesenta, gracias a que determinados factores sostuvieron y en algunos casos incrementaron las ventajas de la producción tradicional en pequeña escala, como puede verse en el siguiente cuadro.

La coexistencia entre un sector tradicional y otro moderno, pese a los fenómenos de extensión, tiene que ver esencialmente con las condiciones bajo las cuales se produjo la industrialización en América Latina. En estos países se adoptó una estrategia de mercado cerrado, instrumentada mediante la aplicación de un conjunto de restricciones a las importaciones que competían con la producción doméstica. No se trató simplemente del ejercicio de una política proteccionista para el aprendizaje (siguiendo la tradición de List), sino, como lo ha establecido atinadamente Fajnsylber, del ejercicio a largo plazo de un "proteccionismo frívolo" que creó un mercado cautivo para los productores domésticos, los más grandes y poderosos de los cuales usufructuaron apropiándose de ganancias de monopolio.

La estrategia de industrialización en mercados cerrados en los países de América Latina y otras latitudes crearon industrias ineficientes que producían a costos superiores a los vigentes en el mercado mundial. Esos productores vendían a precios superiores obteniendo así sobreganancias. Para neutralizar los costos comparativamente más elevados, aprovechaban los subsidios que ofrecían los gobiernos, incluso los ventajosos términos de intercambio campo/ciudad, que les permitían apropiarse de materias primas agrícolas a precios reducidos (ver *bibliografía en el siguiente apartado*).

En cuanto a la determinación del tamaño de las empresas y de la interrelación entre las diferentes escalas de producción, esta modalidad de industrialización generó varios efectos determinantes. De una parte, como lo señala Balassa, los países que adoptaron estrategias de crecimiento hacia adentro al limitar la competencia por la restricción a las importaciones, favorecieron la emergencia de monopolios e imponer a sus industrias una lógica a favor de los vendedores, situación que proporciona escaso estímulo para la adaptación a las necesidades de los usuarios. Los productores más fuertes a su vez tendieron a integrarse hacia atrás, emprendiendo la manufactura de partes, componentes y accesorios con el fin de limitar las dificultades en los abastecimientos y consolidar su dominio del mercado.

Pero al mismo tiempo que se aceleró el proceso de concentración productiva y se establecieron pautas monopólicas de control de mercados, se creó un espacio para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas que producían con métodos menos eficientes, pero lograban hacer rentable su producción amparándose en los precios de monopolio. Tal como plantearon los teóricos del oligopolio o del capital financiero, las grandes empresas encontraron conveniente la presencia de productores más pequeños y menos eficientes, en tanto estos últimos dotaban de elasticidad a la oferta global, evitándoles la necesidad de sobreexpandirse.

Este fenómeno ha sido reconocido por numerosos autores quienes han reutilizado la expresión creada por la CEPAL de heterogeneidad estructural para referirse a él. La coexistencia de empresas de diferente escala productiva, pero también de distinta base técnica ha sido característica distintiva de la industrialización en América Latina, pero en algunos países, en particular en México, este fenómeno se intensificó a partir de los años sesenta cuando se produjo una modernización limitada de la industria, relacionada principalmente con la aparición y desarrollo de empresas de capital extranjero en la industria manufacturera.

IV. Análisis de algunas experiencias internacionales

Uno de los fenómenos más interesantes en el estudio de la pequeña empresa lo constituye la experiencia de los Estados Unidos, país en que ésta ha desempeñado un papel esencial en el proceso de innovación industrial. Pasaremos a analizar ese fenómeno y compararlo con la experiencia italiana y japonesa de pequeña empresa.

Se han formulado diversas explicaciones sobre el éxito de las pequeñas empresas innovadoras en Estados Unidos. Algunos de estos estudios están basados en el enfoque ortodoxo de la teoría del tamaño de la firma, pero parece más convincente considerar el éxito de esas organizaciones como un rasgo característico del sistema de organización de alta tecnología imperante en ese país, tal como lo señalan Florida-Kenney¹³.

La gran corporación multidivisional organizó el proceso de innovación tecnológica reflejando los principios fordistas que regían la producción de bienes. La importancia de la investigación y desarrollo (I&D) en la producción manufacturera había quedado demostrada por el éxito del laboratorio Edison en Parque Menlo que generó, perfeccionó e instrumentó comercialmente productos como el bulbo eléctrico. Durante su periodo formativo la investigación y desarrollo de tipo corporativo se verificó en establecimientos relativamente pequeños, libres de sujeciones administrativas, estando localizados dentro o cerca del sitio de manufactura, permitiendo una interacción constante entre producción e innovación.

A lo largo del tiempo, sin embargo, este sistema de innovación se volvió rígido, perdiendo efectividad. Esto último porque se desarrolló una especialización funcional a través de dos líneas: la primera en la que los laboratorios fueron organizados por disciplinas; y la segunda, donde los distintos elementos constitutivos del proceso de innovación-producción (investigación básica, aplicada, desarrollo de producto, producción piloto y manufactura), fueron separados. Esta especialización funcional fue llevada a su extremo por la división territorial del trabajo característica de la industria norteamericana. Complementando la

¹³ Lo que sigue es una síntesis de análisis de estos dos autores sobre la industria de tecnología intensiva en Estados Unidos que destaca el papel de las pequeñas empresas emergentes ("start ups"). El mérito de estos autores consiste en efectuar un estudio original apoyándose en obras clásicas sobre desarrollo del capitalismo industrial como Schumpeter (1975), Aglietta (1979), Chandler (1977), Noble (1977) y Cohen (1981)

búsqueda de regiones de salarios bajos, se reubicó a los laboratorios en campos alejados de las plantas manufactureras.

Pero la separación entre innovación y producción del sistema fordista estableció el espacio para el florecimiento de un nuevo sistema industrial de innovación tecnológica basado en pequeñas organizaciones dinámicas. Ciertamente los laboratorios de las grandes corporaciones seguían generando importantes innovaciones, pero habían perdido gran parte de su capacidad para convertirlas en nuevos productos. De esta manera el papel de las miniempresas emergentes consistió en convertirse en vehículos principales para la comercialización y luego para la misma innovación. Esto ocurrió sobre todo en semiconductores y computadoras.

Este sistema se puede considerar cristalizado hacia fines de los cincuenta con la formación de tres importantes nuevas compañías que continuaron creciendo: Fairchild Semiconductors, Digital Equipment y Control Data. Estas compañías se convirtieron en el centro de complejos tecnológicos que se desarrollaron a su derredor en el Valle del Silicio (California), Ruta 128 (Massachusetts) y Minneapolis (Minnesota) respectivamente. Incontables firmas se desarrollaron en la rama de computadoras, supercomputadoras, periféricos, software y biotecnología, al amparo de la infraestructura ya creada. Pero el paso definitivo lo dio la asociación con la industria del capital de riesgo y el apoyo de firmas de servicios en los años sesenta y setenta. Estas áreas han sido vistas como una red de pequeñas y medianas empresas que se distinguen por el alto grado de vinculación interfirma y de cooperación.

Obviamente el sistema adolece de debilidades. Probablemente la más evidente es aquella referida a la hiperactividad empresarial. Lo anterior se manifiesta en la continua proliferación de pequeñas firmas de alta tecnología desprovistas de los recursos y de la escala para ser globalmente competitivas. En segundo lugar, el sistema se caracteriza por un alto grado de fragmentación industrial, que hace difícil que las firmas generen innovaciones "híbridas". Pero lo que es más esencial es la ausencia de extensiones manufactureras que se explican por la división del trabajo que se presentó originalmente entre estas empresas y las corporaciones. Ello hace extremadamente difícil convertir las innovaciones decisivas en un flujo continuo de productos de alta tecnología.¹⁴

¹⁴ Esa debilidad es descrita por La Comisión MIT para la Productividad Industrial como un patrón que se repite en las industrias de punta, como semiconductores, computadoras, copiadoras: "Inicialmente una pequeña firma

El extraordinario ascenso de las pequeñas empresas en Italia es enteramente distinto al fenómeno estadounidense, pero pueden encontrarse similitudes profundas en el contexto sociocultural ¹⁵. El fenómeno alcanzó un umbral crítico hacia fines de los años sesenta y avanzó continuamente hasta llegar, al cabo de 20 años, a equiparar sus niveles de productividad e inversión con las empresas de mayor tamaño. Aunque en algunas ramas se observa la concurrencia de empresas de diferentes dimensiones, las “grandes” y las “pequeñas” tienden a definirse claramente su propio espacio industrial. Las primeras predominan en la siderurgia, químicas, fibras artificiales, automotriz, maquinaria de oficina y eléctrica. Las segundas han proliferado en minerales no metálicos, productos metálicos y maquinaria no eléctrica, maquinaria e instrumentos de precisión, calzado y vestuario, textil, papel e imprenta, caucho y plásticos, cuero y piel.

Entre las teorías formuladas para explicar este singular fenómeno destaca la de la “tercera Italia” de Bagnasco. De acuerdo a esta explicación el desarrollo industrial italiano discurrió por tres grandes ejes:

- a) el correspondiente a la región más industrializada del norte dominada por grandes empresas;
- b) el de las regiones subdesarrolladas del sur donde existen polos de desarrollo industrial y una estructura tradicional de microempresas ubicadas en el sector informal;
- c) el de la “tercera Italia” (región central y noreste) donde las pequeñas y medianas empresas representan la unidad industrial más importante, operando para el mercado nacional e internacional.

Al igual que en Estados Unidos y Japón el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es el resultado de la combinación

dinámica pasa a primer plano al ofrecer una innovación revolucionaria. Pero la firma no puede repetir su éxito y convertirse en una IBM y los productos desarrollados inicialmente se vuelven obsoletos; los fondos internos necesarios para financiar el crecimiento declinan a medida que decaen las ventas y el mercado se vuelve más competitivo. Los empleados empiezan a desertar para crear nuevas firmas con el propósito de crear su propia fortuna empresarial. El conocimiento de los propietarios se vende, frecuentemente a firmas extranjeras, para captar fondos; esos competidores usan el conocimiento para abatir los precios y las ganancias. Las firmas norteamericanas, incapaces de mantener la tasa de inversión requerida, salen del mercado” (*Dertouzos et al 1990: 9*).

¹⁵ Esta reseña se basa en *CEPAL/ONUDI (1986)*.

de factores socioeconómicos y culturales. En la industrialización tardía italiana, la pequeña propiedad agrícola adquirió una fuerza preponderante gracias a su vinculación con la unidad familiar. Esta recombinaba el consumo y producción, permitiendo el intercambio de papeles entre productor y empresario dentro de un sistema altamente flexible.

La producción doméstica o familiar unificaba las actividades productivas de tipo agrícola o artesanal, reubicando el trabajo de los miembros de familia de acuerdo a las variaciones estacionales de la demanda y a los cambios de estaciones. Esto incluía, entre otros factores, la aceptación de salarios más bajos como una condición para poder competir en el mercado.

A partir de los años cincuenta, el desarrollo de las producción doméstico-artesanal fue objeto del apoyo estatal y se benefició del desarrollo de la infraestructura de transportes y del crecimiento de los centros urbanos. Las directrices que se trazaron en la política estatal de fomento se propuso alcanzar simultáneamente objetivos socioeconómicos y políticos, en un momento en que el contexto internacional imponía la necesidad de acelerar la industrialización.

A las distintas regiones se les propuso un plan de desarrollo industrial que partiera del aprovechamiento de las habilidades tradicionales disponibles. Esto permitía potenciar las ventajas comparativas logradas por el desarrollo histórico de cada localidad proyectándolas a mercados más amplios, dentro de una estrategia que intentaría complementar al máximo la producción generada en los distintos centros. Esta modalidad de funcionamiento e integración intentó ser captada por el concepto de "área-sistema" propuesto por varios autores. Con él se quiere significar la concentración de pequeñas empresas en un espacio geográfico delimitado que producen bienes similares o complementarios, desarrollando entre ellas distintos grados de integración. Cada sistema de empresas está bajo la coordinación de una de mayor jerarquía que se desempeña como líder (empresa capófila) que dirige el trabajo colectivo en casi todos los planos de la actividad productiva.

Al principiar la década del setenta se inició un acelerado desarrollo de las pequeñas y medianas empresas que les llevó a aumentar su participación en el empleo y la producción y alcanzar un nivel récord en las exportaciones, sobrepasando a las grandes empresas. En esta etapa se vuelven más complejos los problemas que deben afrontar, pero al mismo tiempo también se acrecenta su apoyo en la nueva tecnología y en la renovación de las formas de coordinación e integración entre las empresas. La asistencia esta-

tal dejó de ser un factor determinante en su desarrollo ulterior, pero la habilidad acumulada después de varios relevos generacionales les permitió disponer de una mayor capacidad de respuesta a las condiciones cambiantes.

Entre los cambios adversos se encuentra la aceleración de la inflación que reforzó el encarecimiento de las materias primas en general; también deben contarse los sucesivos choques petroleros; la crisis fiscal (cuya gestación había impulsado la elevación de los impuestos); los problemas obrero-patronales vinculados al agotamiento del potencial de los sistemas fordistas, la crisis del estado benefactor, etc. Las PE italianas adoptaron en respuesta innovaciones que se refieren tanto a la tecnología dura como a la tecnología blanda. La incorporación de maquinaria de control numérico, que fue el ejemplo más importante de lo primero, les permitió aprovechar las ventajas del sistema de la manufactura flexible que estaba emergiendo de la revolución tecnológica en curso. Esto incluía el uso del sistema CAD/CAM (diseño, manufactura e ingeniería auxiliados por computadora), lo que se reflejó en el aumento del personal técnico respecto del de producción. Los cambios en la organización que se perfilaron posteriormente, a finales de los setenta, se referían tanto a las empresas aisladamente, como a los sistemas de empresas. Se adoptaron formas de integración productiva que permitieron el logro de economías de escala en el aprovechamiento de ciertos equipos, sin sacrificar la independencia comercial de las firmas; se establecieron consorcios de inversión y de investigación y desarrollo en la tecnología de producto.

La inserción de la pequeña y mediana empresa japonesa dentro del sistema industrial data del intenso debate y de los cambios adoptados a partir de la segunda posguerra. Existe dos hechos determinantes que deben ser tomados en consideración. Primero la decisión del gobierno japonés de rechazar la estrategia de desarrollo a largo plazo basada en la teoría tradicional de las ventajas comparativas estáticas, que era defendida por los economistas del Banco de Japón. Ellos visualizaban un camino "natural" para el desarrollo industrial basados en los bajos costos laborales y en las ventajas comparativas de las industrias intensivas, en mano de obra como la textil. En cambio, los tecnócratas del Ministerio Internacional de Industria y Comercio (MITI) prevalecieron, aunque no de inmediato. Estos últimos, siguiendo la tradición Meiji, propugnaban por acelerar el desarrollo industrial apoyándose en la incorporación de la mejor tecnología disponible en el mundo occidental, lo que significaba competir en las indus-

trias más avanzadas después de un periodo de incorporación y aprendizaje (ver al respecto *Freeman 1989*).

La segunda cuestión atañe al modelo de relaciones obrero patronales que se estableció simultáneamente a la definición de la política del desarrollo industrial. Para apaciguar los conflictos laborales que se intensificaron finalizada la II Guerra Mundial, fue preciso que el gobierno promoviera el establecimiento de un nuevo sistema de relaciones entre trabajadores y empresas, como parte de un definición más amplia de las relaciones industriales (*Florida-Kenney 1991*¹⁶).

Este acuerdo otorgó importantes concesiones a los trabajadores pero a un costo. A los trabajadores directos de producción se les dio el derecho al empleo de por vida, pero a cambio debieron renunciar a cualquier pretensión sobre el control de la producción y al derecho a desempeñar una función única en el proceso productivo. De aquí emergió un sistema integral de organización industrial que poseía varias ventajas intrínsecas. Una de éstas se refiere a la posibilidad de que las empresas internalizaran la inversión en recursos humanos. Ello a su vez incrementó la productividad, devolviendo al mismo tiempo reponsabilidades gerenciales a los trabajadores de piso.

Lo anterior se reflejó en la relación entre las grandes corporaciones que constituían la avanzada del sistema industrial japonés y las EMTR. Las grandes empresas orientaron esfuerzos para externalizar procesos de producción, dado su propósito de mantener los costos laborales dentro de ciertos límites. La consecuencia fue la creación de una densa red de proveedores más estrechamente integrada que en Estados Unidos y Europa Occidental. Esta forma de integración para dirigir el abastecimiento de insumos incluía diversas formas de comunicación e interacción (colaboración en las tareas de gestión, ingeniería e I&D). Dore, Womack y otros autores reservan el término de subcontratación

¹⁶ Esta es la interpretación ofrecida por estos dos autores que se adopta aquí, junto con el análisis sobre la interrelación entre grandes y pequeñas empresas (*Ibid*: 35-38). Sin embargo se discrepa con ellos al considerar, siguiendo otra corriente, que el sistema en realidad tiene dos caras (por ejemplo Yoshimo). Florida-Kenney pasan por alto el submundo de la pequeña empresa japonesa donde privan salarios muy inferiores, jornadas extenuantes y la explotación del trabajo de inmigrantes principalmente coreanos. Esta misma situación caracteriza un ámbito de la pequeña empresa en todos los países industrializados, incluidos Estados Unidos e Italia. El uso de expedientes "sanguinarios" es la respuesta a la competencia de los países de reciente industrialización (NICs), en condiciones en las cuales las innovaciones tecnológicas sólo han penetrado limitadamente, como en la industria de la confección (ver segunda parte).

para referirse a este sistema, en cambio se designan al equivalente estadounidense como contratación al alcance de la mano (arm's length contracting).

Un reducido grupo de corporaciones diversificadas (NEC, Fujitsu, Hitachi, Matsushita, Mitsubishi, Sharp, Sanyo, Sony y Toshiba) dominan los sectores industriales de punta (como microelectrónica, semiconductores, computadoras y telecomunicaciones), realizando casi el 100% de las innovaciones, contra sólo la mitad en los Estados Unidos.

Las grandes compañías articulan bajo el sistema de "justo a tiempo" una compleja red concéntrica de pequeños proveedores, que llegan a absorber entre el 60 y el 90% de las partes utilizadas por los gigantes de la electrónica o de la industria automotriz. En ambos niveles se trabaja integradamente para instrumentar las innovaciones tecnológicas. En ocasiones también las grandes corporaciones, que pueden evitar gastos excesivos para coordinar la cadena de producción, patrocinan a empresas hijas (spin-off) para convertir estas innovaciones en productos. Eventualmente estas compañías podrán independizarse hasta convertirse en miembros reconocidos de la red industrial.

Todo lo anterior es lo que permite que el sistema japonés sea más apto para la adopción y difusión de la manufactura flexible que su contraparte estadounidense. En ese país la manufactura flexible se vio obstaculizada por su inserción en el modelo fordista preexistente, que fue usado para descalificar a los trabajadores y elevar el poder gerencial (ver *Florida-Kenney 1991: 38*).

V. La pequeña empresa en el proceso de industrialización de México

Para ubicar a la pequeña empresa en el proceso de industrialización en México y analizar los cambios que ha sufrido por efecto de la crisis estructural y la modernización en curso, es preciso establecer primeramente un marco histórico de análisis que cubra de los años cuarenta a los años ochenta. Dentro de este marco se procurará distinguir las fases fundamentales por las que ha discurredo la industrialización, teniendo presente el papel de las empresas de menor tamaño relativo. En el siguiente apartado se analizará con información más desagregada el comportamiento de las pequeñas empresas, distinguiendo el periodo anterior a 1982 del que se inicia con el estallido de la crisis estructural.

El proceso industrializador¹⁷ que tuvo lugar en México a partir de las grandes reformas de Calles-Cárdenas atravesó dos fases claramente diferenciadas y tendió a entrar a una tercera, en los años ochenta, bajo la influencia de los cambios mundiales.

Entre los años cuarenta y cincuenta predominó la industrialización "extensiva"¹⁸ basada en el predominio de la industria ligera productora de bienes salarios (textiles, calzado, alimentos),

¹⁷ La bibliografía que apoya esta caracterización del proceso de industrialización de México entre los años cuarenta y principios de los ochenta, además de la que se cita en la nota siguiente es: *Reynolds (1973)*, *Solis (1970)*, *Siegel (1960)*, *NAFINSA-CEPAL (1971)* y *De la Garza (1988)*.

¹⁸ Siguiendo la propuesta de periodización hecha por diversos autores, dividiremos el desarrollo económico de México, haciendo hincapié en la industrialización, en dos grandes fases: en la primera, que concluye hacia fines de los años cincuenta, la ampliación del mercado interior y con ello el motor de la industrialización está dado por la extensión de la economía monetario-mercantil a costa de la eliminación de la producción doméstico artesanal y la proletarianización de la fuerza de trabajo procedente del campo. La industria predominante se especializaba en la fabricación de manufacturas ligeras, como textiles, calzado y alimentos. En la fase de desarrollo intensivo, a partir de los años sesenta, el motor de la industrialización está dado por el incremento de la densidad de capital industrial y de la productividad que abaratan la costos de reproducción de los bienes industriales, ampliando el mercado en "profundidad". La industria se diversifica y las ramas dinámicas son las productoras de medios de producción y de bienes de consumo duradero. La sustitución de importaciones juega un papel relevante, pero no alcanza a explicar el proceso más dinámico de ampliación del mercado interior, que debe analizarse de acuerdo a la óptica formulada. Para ubicar los cambios que se verifican en México a partir de 1983, distinguiremos el primer pasaje a una industrialización intensiva entre principios de los sesenta y el estallido de la crisis estructural, en 1982, y la profundización de dicho desarrollo a través de la reestructuración industrial de los años ochenta que modifica también la relación con el mercado mundial. Ver *Rivera-Gómez (1980)*, *Dabat (1978)*, *Rivera (1986)*, *Basave-Morera (1981)*, *Rojas (1987)* y *Rubio (1987)*.

generadas mayormente por empresas de tipo tradicional (pequeños talleres manufactureros, empresas medianas y pequeñas de tipo semiartesanal, etc.). Las empresas organizadas bajo el sistema fabril eran una excepción, estando restringidas principalmente a la producción de vidrio, hierro y acero y cemento, constituyendo la expresión de una modalidad aún no consolidada de desarrollo industrial. Ver *Cuadro 3*.

El dinamismo de la producción agrícola sirvió como soporte para la industrialización liviana en tanto proporcionó alimentos y materias primas a precios competitivos. También aportó divisas (por la exportación de algodón, café y otros géneros), que sirvieron para financiar la importación de maquinaria y equipo.

El cierre del mercado interno impulso la sustitución de importaciones, pero la ampliación del mercado interior se verificó principalmente a través de la transferencia masiva de población del campo a la ciudad. Este proceso determinó la rápida eliminación de un tipo primitivo de pequeña empresa de modalidad doméstico-artesanal, vinculada sólo limitadamente al mercado, ya que era principalmente un vehículo para el autoconsumo de las familias campesinas en el medio rural.

A partir de los sesenta, gracias a las precondiciones creadas por el desarrollo precedente y la afluencia de capital extranjero, tanto de capital de préstamo como de inversiones directas en la industria manufacturera, se produjo el más importante proceso de diversificación y modernización de la industria mexicana conocido hasta entonces, que marcó la apertura de una fase que denominaremos "intensiva" (ver *nota 16*). Las nuevas industrias que surgieron o que maduraron, fuertemente vinculadas a inversiones extranjeras, se especializaron en la producción de bienes de consumo duradero o de medios de producción. La unidad productiva que emergió era del tipo fabril organizada para alcanzar economías de escala. En la producción de bienes estandarizados empiezan a ser dominantes los principios del taylorismo y el fordismo, en tanto que en las de flujo continuo se da una primera fase de automatización (ver *De la Garza 1987*).

Esta modernización que condujo a un importante aumento de la densidad del capital de la industria se limitó a un puñado de ramas, quedando al margen el conjunto de la industria liviana; en tanto el sistema de transportes y comunicaciones (incluyendo puertos marítimos) quedó atrasado siendo insuficiente para impulsar el avance de la industrialización. La producción agrícola tendió a estancarse en la medida que se redujo el ritmo de incorporación de nuevas tierras y la fragmentación de la propiedad ejidal minó los rendimientos del suelo.

Cuadro 3
Estructura y ritmo de crecimiento de la industria manufacturera
Porcentajes

SECTOR	1950	1960	1970	1975	Crecimiento Promedio Anual		
					1980	1950-1960	1960-1980
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	6.65 6.75	6.67 5.15
Alimentos y Similares	36.35	36.73	33.24	26.46	24.58		
Textiles e indumentaria	26.10	18.78	17.46	14.94	13.76	3.51	5.47
Madera y sus productos	3.96	3.10	4.91	3.96	4.27	4.30	5.96
Ind. del papel y edit.	6.88	5.02	5.14	5.22	5.47	3.63	6.99
Productos químicos	7.75	11.35	9.50	13.19	14.90	10.42	8.98
Minerales no metálicos	3.52	4.09	6.12	7.26	6.99	8.12	7.34
Ind. Metálicas básicas	4.14	6.17	5.46	5.84	6.15	10.59	7.28
Prod. met. maq. y eq.	9.27	12.63	13.07	19.89	21.30	9.70	9.18
Otras industrias.	2.03	2.16	5.10	3.23	2.59	7.25	3.28

Nota: El año de 1990 son cifras preliminares

Fuente: NAFINSA 1977 y C. Salinas de Gortari, 1991.

En el sector moderno de la industria, pese a que había aumentado la densidad de capital (maquinaria y equipo por trabajador), el efecto tendió a restringirse debido a que las condiciones de mercado cautivo limitaron la acción de las fuerzas concurrenciales que imponen la necesidad de adoptar o generar progreso técnico, como condición para sostener y acrecentar los niveles de rentabilidad.

El aumento de la concentración económica creó la base para el socialización de la propiedad empresarial a través del surgimiento de una nueva clase financiera que empezó a controlar de forma simultánea múltiples empresas en diversos sectores de la producción social. La forma financiera de control y organización de las empresas tendió a convertirse en dominante dejando atrás la figura del empresario individual, generalmente asociado a una empresa única. Posteriormente, a partir de comienzos de los años sesenta, los llamados grupos de capital privado procedieron a adoptar la forma de "holdings", para hacer frente a las mayores exigencias de capitalización y organización que planteaba el desarrollo de la industrialización (*ver bibliografía en la nota 17*).

El conjunto de transformaciones en la base productiva generó una gama de desequilibrios: de un lado el desarrollo industrial se hizo marcadamente desigual, ya que las industrias en las que siguió predominando la forma empresarial tradicional tendieron a rezagarse de manera manifiesta, al igual que la agricultura y la minería. Así mismo, el rápido aumento de la densidad de capital generó problemas ulteriores de rentabilidad, debido a que los aumentos globales de productividad no fueron lo suficientemente dinámicos por las razones ya señalados.

Para contrarrestar la desaceleración del ritmo de crecimiento económico perceptible a fines de los sesenta —como también para revertir los problemas de rentabilidad— el estado mexicano procedió a elevar el gasto público en términos tanto absolutos como relativos y a ampliar el radio de influencia de las empresas estatales, creando nuevas o ampliando las ya existentes. Una década atrás en los sesenta, con la nacionalización de la industria eléctrica, se había integrado un verdadero sistema de empresa pública que produjo un amplio espectro de insumos básicos que apoyaron el proceso de industrialización. El subsidio materializada en esa gama de insumos coadyuvó al surgimiento de las empresas de alta capitalización, generando también una base para la futura competitividad de los productos industriales mexicanos en el mercado internacional.

La ampliación del sector de empresas estatales que comenzó en los años sesenta siguió una vía distinta a la del decenio

precedente. Se verificó esencialmente a través de la absorción indiscriminada de empresas privadas que habían encontrado problemas de rentabilidad (ver al respecto *Cazar-Pérez 1988*). Esto no solo ahondó drásticamente el desequilibrio fiscal, sino que también distorsionó el funcionamiento de la industria: al ampliarse el sistema de empresas estatales se amplió también la parte del sistema productivo no regido directamente por los principios de rentabilidad, en un momento en que el estancamiento de la productividad y el aumento de los gastos improductivos del estado, reclamaba formas más ágiles de regulación económica.

La burocratización de la economía junto con la sobreprotección del mercado interno tuvieron un elevado costo social ya que generaron una crisis fiscal crónica y un endeudamiento perpetuo, que chocaron frontalmente con los procesos de reestructuración a nivel mundial que comenzaban a fines de los años setenta. La disfuncionalidad de la estrategia industrializadora y el agotamiento de su potencial objetivo condujeron de la mano a una crisis estructural que detonó abiertamente en 1982, crisis que en realidad había permanecido encubierta e inhibida gracias a los mecanismos del crédito y el gasto público deficitario.

La agudización de la crisis económica y su conversión en crisis social a lo largo de la primera mitad de los ochenta, sirvió como un laboratorio de gestación de una radical reordenación del sistema productivo y de gestión económica en manos del estado. Esta reestructuración puede considerarse el punto de partida de una nueva fase de la industrialización, ya que se ha modificado la modalidad de funcionamiento de la industria, incluidas sus relaciones intersectoriales y con el mercado mundial.

Pasaremos ahora a analizar más detenidamente el papel de las empresas tradicionales en este proceso, apoyándonos en la periodización formulada.

Cuando se inició en México el proceso sostenido de industrialización o despegue industrial, comenzando los años cuarenta surgió un nuevo tipo de establecimiento industrial y con ellas una nueva clase empresarial. Este tipo de empresa conservó una posición dominante hasta que se cerró la fase de la industrialización que hemos llamado extensiva, o sea, hasta fines de los años cincuenta. En términos de su papel en el proceso de industrialización nos referiremos a estas nuevas unidades de producción, al compararlas con las grandes empresas fabriles, que dominan la industrialización a partir de los sesenta, como empresa tradicional mexicana. Esta designación específica, como veremos más adelante, un conjunto de variables socioproductivas, a saber: base

técnica de producción, tipo de productos generados. origen de los insumos y condiciones de mercado¹⁹.

El proceso que empujó el surgimiento de este tipo de empresa y la clase empresarial asociada a ella fue la coyuntura creada por la II Guerra Mundial, como lo explica *Sanford Mosk (1950: 31-34)*. En el periodo anterior a la II Guerra Mundial existían en México tres tipos básicos de empresa industrial.

- a) empresas antiguas, relativamente grandes, la mayoría de las cuales se originaron en el Porfiriato y pertenecían a empresarias nacionales que dominaban tradicionalmente ciertos segmentos de la industria;
- b) algunas grandes empresas industriales relacionadas con compañías o capital extranjero, mayormente estadounidense;
- c) antiguas empresas manuales de muy pequeña escala que abastecían mercados locales o regionales. La mayor parte de estas modestos establecimientos se especializaba en la molienda de maíz y producción de tortillas. En el medio rural estaban vinculados al hogar familiar produciendo lozas de barro, petates, juguetes y canastas (*Ibid*).

Las perturbaciones provocadas por la conflagración mundial interrumpieron los abastecimientos hacia México de un con-

¹⁹ Este análisis de la empresa mexicana al comienzo de su despegue industrial se basa en el clásico de *Sanford Mosk (1950)*, que hasta ahora constituye la referencia más autorizada para entender las condiciones bajo las cuales surgió la empresa tradicional mexicana y es seguido por otros autores que escribieron posteriormente tales como Clark Reynolds. Sin embargo, el criterio más difundido para distinguir en México tipos de empresa por escala productiva y base técnica fue el que propusieron posteriormente otros investigadores bajo los postulados de la teoría de la dependencia y del oligopolio (ver *Cordero 1971*). Hablaban de empresas transnacionales, por definición grandes y tecnificadas y genéricamente de empresas nacionales con los atributos contrarios. Su tratamiento del problema estaba enmarcado en una política reivindicativa de orientación nacionalista, que abogaban por un mayor "control" de las empresas de capital extranjero. Su insuficiencia como herramienta analítica se hizo más evidente a medida que se consolidó un nuevo tipo de gran empresa de capital privado nacional, articulada a grupos financieros. El estudio de este nuevo tipo de empresa fue efectuado por diversos autores entre ellos los pertenecientes al ILET. Ellos propusieron, bajo el influjo de la literatura que se reseñó en el apartado II, una nueva clasificación y efectuaron un estudio estadístico de la industria manufacturera, distinguiendo entre empresas pequeñas, medianas y grandes. Ver al respecto *Casas et al (1990)* *Jacobs-Pérez (1982)*, *INEGI (1988)*. Sobre los grupos financieros y la monopolización de la producción: *Bascoe-Morera (1981)*, *Cordero (1977)*, *Cordero-Santín (1983)* y *Hamilton (1985)*.

junto de productos industriales fabricados en los países industrializados, principalmente Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania. Las manufacturas de elaboración más sencilla como prendas de vestir, conservas, calzado, artículos de hule, papel, cerámica, muebles, etc., empezaron a ser fabricados en una proporción importante por empresarios que no encajaban estrictamente en las categorías preexistentes. Los nuevos empresarios, operaban con técnicas atrasadas, ya que la misma restricción de las importaciones, les obligó a improvisar en cuanto a métodos de producción y organización. Abastecían los principales mercados urbanos existentes en el país y con la mentalidad de empresarios en busca de ganancias crecientes²⁰.

Estas empresas encontraron inicialmente condiciones de mercado muy favorables, primero por el aislamiento provocado por la guerra y después por la protección deliberada a favor de la sustitución de importaciones. Los nuevos empresarios no sólo acapararon una parte importante del mercado preexistente, sino un mercado en rápida expansión, ya que la creciente afluencia de población del campo a la ciudad, desencadenada por las reformas cardenistas, incrementó la demanda por manufacturas livianas a medida que las fuentes tradicionales de producciones, asociadas a una industria doméstica-artesanal-campesina de esos bienes, entraba en crisis (*ver en el anexo datos sobre el colapso de la producción agrícola de autoconsumo*).

La empresa tradicional se desenvolvió inicialmente en medio de un fuerte proceso inflacionario, provocado por tres causas principales. Primero, por las políticas de sobreemisión monetaria seguidas por el estado mexicano para financiar parte de las obras públicas (infraestructura en comunicaciones, irrigación, etc.). Segundo, por su misma incidencia al producir con costos superiores al de las importaciones que reemplazaban, aumentando con ello la presión alcista de los precios. Tercero, al expandirse la economía se manifestaron diversas "rigideces" en la estructura productiva, sobre todo en los sistemas de transportes, que tuvieron también incidencia inflacionaria. Esta favoreció la rentabilidad de las nue-

²⁰Tal como insiste Mosk ésta constituía la característica distintiva de los nuevos empresarios. Para lograr acomodo entre la clase de los industriales, banqueros y grandes comerciantes de abolengo porfirista, exigían una mayor intervención estatal y la ampliación de la cobertura de los permisos de importación. Al adoptar esta postura se diferenciaron políticamente de resto de los empresarios que asumían posturas más conservadoras, por ver en principio con cierta desconfianza el incremento de la intervención del estado y la vociferante discusión sobre los aumentos del grado de protección a la industria (*Ibid: 33 y ss.*).

vas empresas, debido a que los salarios experimentaron un fuerte rezaga (véase *Bortz 1977*).

El inicio de una nueva fase de la industrialización, a partir de los años sesenta (ver apartado anterior), modificó radicalmente el clima en el cual se estaban desarrollando las empresas surgidas dentro de la fase de desarrollo precedente. La diversificación industrial y el agotamiento de las oportunidades "fáciles" de industrialización dieron comienzo a la declinación de la empresa tradicional mexicana²¹. La información censal sobre estructura de las empresas en la industria manufacturera permite corroborar lo anterior. La participación de las pequeñas y medianas empresas en la producción y en el empleo comienza a declinar en términos relativos, conforme la participación de las grandes empresas crecía continuamente, a partir de 1965. Por ejemplo la participación de las IMP en la producción pasa de 49.3% en 1965 a 42.5% diez años después; en el empleo declina de 64.5% a 55.2% en los mismos años²². La participación de los establecimientos de menor tamaño declinó menos sensiblemente que su participación en la producción por lo cual se deduce que la cuota de mercado por empresa disminuyó, lo cual constituye posiblemente el rasgo más evidente de la decadencia de la empresa tradicional. Pero no sólo declinó su participación en la producción, sino que también muestran indicadores de productividad bastante inferiores al de las grandes empresas, al mismo tiempo que declinaba su capacidad para absorber mano de obra (*ver cuadro 4*).

²¹ *Dwight S. Brothers (1973)* ubica con extraordinaria precisión el cambio en las condiciones de la industrialización que implicarían mayores restricciones para las empresas tradicionales que dominaron el periodo precedente. "...Durante el periodo 1950-55 los gastos de inversión que promediaron un 14.4% del PNB, fueron capaces de producir una tasa media anual de crecimiento del PNB real de 5.7%, pero en el lapso de 1956-61 una tasa media de inversión de 15.4% estuvo asociada a una tasa de crecimiento no mayor de 4.7%" (*Ibid: 196-197*). *Las razones, añade a continuación, tienen que ver con la creciente importancia de la reinversión para reposición exigida por la depreciación de los bienes de capital acumulados en años anteriores. Tiene que ver igualmente con que las obras de elevado rendimiento y de pronta recuperación de capital ya están por agotarse (Ibid: 197 infra).*

²² Cabe observar que la declinación en el empleo y la producción se refiere casi exclusivamente a las micro y pequeñas empresas en tanto que las medianas mantienen una participación estable (*ver también datos anexo*).

Cuadro 4

México: evaluación histórica de la estructura de tamaños en la industria manufacturera, 1965-1985

	1965	1970	1975	1985
1. Establecimientos (unidades)				
IMP	134395.0	117974.0	117486.0	125870.0
Porcentaje	99.4	99.2	99.0	98.7
Grande	793.0	1009.0	1156.0	1669.0
Porcentaje	0.6	0.8	1.0	1.3
Total	135188.0	118983.0	118643.0	127539.0

2. Personal ocupado (miles)

IMP	867.0	923.7	913.8	1177.1
Porcentaje	64.5	60.7	55.2	51.1
Grande	476.5	597.0	740.5	1126.5
Porcentaje	35.5	39.3	44.8	48.9
Total	1343.5	1520.7	1654.4	2303.6

3. Producción

IMP (%)	49.3	46.6	42.5	40.8
Grande (%)	50.7	53.4	57.4	59.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

a) Las cifras de 1985 corresponden a ingresos.

Fuente: Censos Industriales 1965, 1970, 1975, y SPP-INEGI, Resultados Oportunos Nacionales, Censos Económicos 1986. tomado de Máttar 1988: 39.

De acuerdo a la literatura especializada, conforme aumenta al grado de industrialización, se produce un cambio en la estructura de tamaños de las empresas industriales. Declinan la participación relativa de la industria doméstica, esencialmente aquella ligada a la producción rural (cottage industry); los pequeños talleres manufactureros, al contrario, aumentan su participación relativa hasta llegar a un punto en el cual se estabilizan, en tanto que la participación de las grandes fábricas no deja de crecer. En México, el despegue industrializador, al mismo tiempo que condujo al surgimiento de un nuevo tipo de empresa industrial de tamaño pequeño y medio, restringió la producción rural domésti-

co-artesanal (o sea el tipo más primitivo de microempresa). Pero a partir de los años sesenta, la pequeñas empresas empezaron a ceder terreno a favor de grandes unidades industriales especializadas en la producción de bienes “modernos”. Por lo tanto, la experiencia histórica de México en cuanto a los cambios en la estructura industria por tipo y tamaño de empresa, se asemeja a la mayoría de los países, como Turquía, Taiwan, Corea del Sur, etc. La especificidad del proceso en México, que comporte con otros países de América Latina, tiene que ver con la naturaleza de la organización industrial que cobró fuerza en una primera fase de la industrialización. Como hemos visto se trata de empresas de tamaño pequeño e incluso medio, que usufructúan las posibilidades de la industrialización “fácil” apoyadas adicionalmente por una política de mercado cerrado. El tránsito a una fase de industrialización más avanzada restringe sus posibilidades de desarrollo, pero la preservación de la política de mercado cerrado les permite sobrevivir, pero retardando la difusión de un nuevo tipo de pequeña empresa vinculada a la órbita de producción de las grandes entidades industriales (lo que llamaremos aquí “moderna producción en pequeña escala”).

La empresa tradicional, habiendo sido la protagonista central de la industrialización “extensiva”, ha tendido a convertirse en un productor marginal y complementario de las grandes empresas (extranjeras, nacionales y estatales). Como se aprecia en el *Cuadro 5* éstas dominan el desarrollo industrial manufacturando los bienes más complejos —bienes de consumo duradero, insumos industriales, medios de producción— pero gradualmente, sobre todo desde los setenta, invadiendo también en el campo de la producción de manufacturas ligeras, que habían representado el ámbito de desarrollo de la empresa tradicional.

La mayor contribución de las pequeñas empresas (incluyendo micros) al valor agregado de la industria manufacturera se encuentra en las siguientes ramas: muebles, prendas de vestir, editorial, calzado y cuero, madera y corcho, alimentos y productos metálicos. Pero en todas esas industrias existe una participación importante de medianas y grandes empresas y estas últimas dominan la producción en la mayoría de los casos. Sólo en dos de estas ramas la contribución de las grandes empresas es inferior al 32% del valor agregado (muebles y prendas de vestir).

De acuerdo a un estudio sobre la estructura de mercado de la industria manufacturera, con información de 1980, en las actividades que registran un mayor porcentaje de pequeñas empresas (77%), sólo un 27% de ésta se encontraba en una situación calificable de competitiva. Se trataba de los principales insumos

Cuadro 5

México: valor agregado en la industria manufacturera por escala productiva, 1975

Industria	Artesanal Pequeña Mediana Grande			
	(0-5)	(6-50)	(51-175)	mas de 175
Bienes tradicionales				
Alimentaria	13.1	16.8	21.9	48.7
Bebidas	0.4	4.17	20.9	73.6
Tabaco	0.15	0.28	14.2	85
Textil	0.6	11.2	23.9	54.2
Prendas de vestir	8.2	29.9	30.8	31
Calzado y cuero	3.9	20	34.1	42
Madera y corcho	3.5	14.9	24.9	55.4
Muebles	9.8	31.8	37.2	20.2
Editorial	6.9	28.8	253	8.7
Minerales no metal.	2.2	11.1	16.7	69.9
Bienes modernos				
Papel	0.2	6	18.6	74.7
Química (a)	0.7	8.5	19.2	71.5
Hule y plástico	0.72	16	22	63.6
Maq. eléct. y electron.	0.4	6.5	16.3	77
Productos de metal-mecánica				
Metálica básica	0.0	31.6	10.4	87
Productos metálicos	3.6	16.8	26.2	53.4
Maquinaria (b)	3	14.7	22.6	59.7
Equipo de transporte	0.2	3.7	15.9	80
Ind. de Transformación	2.9	10.8	18.7	67.5

Nota: se trabajó con el Valor Agregado Censal Bruto en 1975 de Establecimientos industriales, excluyendo el Valor Agregado Censal Bruto de Unidades Auxiliares.

(a) y (b) El Valor de Unidades Auxiliares es muy significativo, 8.7 y 7.6% respectivamente.

Fuente: SPP 1976: 175-195.

agroindustriales, materiales de construcción de tipo artesanal, bienes básicos de consumo tradicional, calzado y vestido. Pero aun en este caso, aunque no existían barreras a la entrada, la participación en la producción de las 4 mayores empresas era de un 14% en promedio. El resto de la industria manufacturera, de acuerdo a este estudio, representaba alguna variante del oligopolio estudiado por Sylos Labini, concentrando las cuatro mayores empresas, entre el 40 y el 84% de la producción. En la producción de otros bienes de consumo (tradicionales y modernos), pese a que existen ciertas barreras a la entrada, derivada del peso de los gastos de publicidad, la participación de la pequeña empresa era relativamente alta, de 24%. (ver *Casar et al 1990: 151 y ss.*). En el cuadro 6 puede observarse un cruce entre la estructura de mercado y el tipo de empresa. En los cuadros anexos puede verse los datos sobre la composición por tipo de bien y grados de concentración por tipo de oligopolio.

Cuadro 6

México: estructura de mercado y tipo de empresa
(Participación porcentual en la prod. por tipo de empresa) 2/

	PP	PTX	PG	PM	PC	Total
Oligopolios concentrados	26.0	33.5	24.8	4.9	10.7	100
Oligopolios concentrados y diferenciados	4.3	67.8	21.2	3.0	3.6	100
Oligopolios diferenciados	0.8	34.6	30.0	10.1	24.5	100
Oligopolios competitivos	3.9	24.0	32.2	12.6	27.3	100
Industrias competitivas	1.3	4.6	9.5	7.6	76.9	100
Total manufacturero	7.1	28.5	23.3	8.2	32.8	100

1/ Promedios ponderados por la participación de cada industria en el valor agregado.

PP = Presencia de empresas públicas

PTX = Presencia de empresas transnacionales.

PG = Presencia de empresas grandes de capital privado nacional

PM = Presencia de empresas medianas de capital privado nacional

PC = Presencia de empresas pequeñas de capital privado nacional

FUENTE: Tomado de Casar et al. 1990: 153.

Los "intersticios" en los que se acomoda la empresa tradicional mexicana, serían por lo tanto los siguientes:

La producción de las manufacturas de menores requerimientos técnicos. Como abastecedoras de estos productos, estas empresas complementan la producción de grandes empresas modernizadas que han ido extendiéndose progresivamente a las áreas más rentables de la industria liviana. Posiblemente las empresas de menor tamaño, incluso de tipo "micro" tengan exclusividad en la producción de sustitutos de menor calidad y precio destinados a los sectores de menores ingresos en las áreas urbanas y rurales. La existencia de discontinuidades tecnológicas en la producción de algunos bienes de consumo duradero, debe haber creado un espacio adicional para el desarrollo de empresas de menor tamaño.

La disponibilidad de diferentes opciones técnicas para la producción y de diferenciales en los costos de mano de obra²³, explican la coexistencia entre empresa modernas y tradicionales. Esta ha sido una de las hipótesis explicativas comúnmente esgrimidas por la literatura sobre el tamaño de la empresa en los países en desarrollo. En México, el sector de las grandes empresas fue ascendiendo en su nivel tecnológico gracias a la transferencia de tecnología asociada a la inversión extranjera y luego a través de la adquisición de paquetes tecnológicos completos en el mercado internacional (vía seguida por los grupos de capital privado nacional, ver al respecto *Unger 1985*). Pero estas posibilidades de incorporación de progreso técnico no existió por regla general para la empresa tradicional, que se mantuvo operando con las técnicas de producción que iban siendo descartados por los productores de primera línea²⁴.

No debe pasarse por alto que esta heterogeneidad va asociada a diferentes estructuras de costos. Las pequeñas empresas

²³ Naturalmente la existencia de una legislación laboral avanzada establece salario igual para trabajo igual. Sin embargo, las empresas de menor tamaño relativo frecuentemente operan, en mayor o menor medida, fuera de los marcos de la legalidad, o sea informalmente. Gracias a ello pagan salarios inferiores a los que tiene que pagar las empresas que están dentro del marco de la legalidad, o sea las grandes empresas. Para estas últimas existen también elementos de informalidad en el pago de impuestos y en la declaración de las divisas que captaban por exportaciones, durante el tiempo que rigió el control de cambios (entre diciembre de 1982 y diciembre de 1991).

²⁴ Este es el caso entre muchos de las pequeñas y medianas empresas siderúrgicas (semiintegradas y laminadoras), que operan incluso con hornos Siemens-Martin, o sea tecnología desarrollada a fines del siglo XIX (ver *SPP 1980: 197 y ss.*).

podieron seguir siendo competitivas gracias a que compensaron sus mayores costos de operación técnica gracias a contar con mano de obra abundante y barata. La legislación laboral mexicana tuvo una contribución importante a esta dualidad, ya que elevó comparativamente los costos de contratación y despido de las empresas que tenían que operar dentro de los marcos de la legalidad, esto es, las grandes empresas y en menor medida las medianas empresas.

Pero el reaprovechamiento de técnicas obsoletas de producción y el acceso a mano de obra barata debe ser considerada en el fondo como un condición necesaria pero no suficiente para explicar la concurrencia de empresas tradicionales con empresas modernas. La condición suficiente está dada por el cierre del mercado interno a la competencia internacional, según lo argumentado en el apartado anterior.

La estructura oligopólica que caracteriza al grueso de la industria fue el resultado directo de la estrategia de mercado cerrado que orientó la industrialización desde los años cuarenta. En la medida que los controles al comercio exterior limitaron el acceso de sustitutos importados, la industria, aún después de finalizado el primer periodo de "aprendizaje", tendió a quedar al margen de las fuerzas concurrentes que operan desde el mercado mundial. Por lo tanto las empresas más grandes y modernas gozaban de los atributos propios de los mercados cautivos: transferir a los precios el incremento de los costos y alimentar las ganancias vía precios; las empresas de menor tamaño y menos eficientes, por su parte, sobrevivieron amparándose bajo la cobertura de los precios de monopolio²⁵.

25 . En la industria mexicana, hasta antes de la reestructuración de los ochenta, las empresas líderes tenían poder para transferir incrementos de costos a los precios o elevar las ganancias vía precios, aún cuando no existieran barreras a la entrada o elevada concentración (como en el caso de los oligopolios competitivos). Las empresas de menor tamaño que complementan la producción naturalmente seguían a los líderes cuando estos incrementan los precios. Esta situación es esencialmente el producto de la estrategia de mercado cautivo, ya que la acción concurrencial del mercado mundial no alcanza a los productores domésticos protegidos tras barreras arancelarias y no arancelarias. Esta situación no sólo fue característica de los países que siguieron estrategias de sustitución de importaciones, como los de América Latina, sino también en buena medida de todos los países industrializados que protegieron bajo diversos expedientes a las industrias que poseían elevados grados de concentración, como por ejemplo la telefonía. Diversos autores vinculados a la teoría del desarrollo como *Johnson (1971)* o *Balassa (1972)*, fueron pioneros señalando la relación entre oligopolio y sobreprotección de la industria. En los setenta la fusión del neodependentismo y la teoría del oligopolio (bajo Labini y Merhav), renovó el interés en el tema, pero restringiéndolo al estudio de la empresa transnacional

La empresa tradicional, que cabe calificar de marginal, cumplía históricamente un papel de relevancia social al complementar la oferta, debido a que las grandes empresas, fuera por discontinuidades tecnológicas o por otras consideraciones de carácter estratégico, intentaban eludir a toda costa los peligros de la sobreexpansión.

La reestructuración que dio comienzo a partir de 1983, como lo ponen de manifiesto numerosos estudios e investigaciones, ha sido un proceso que ha comprometido casi exclusivamente a las grandes empresas. Por lo anterior, tendió a aumentar la heterogeneidad estructural que ha caracterizado históricamente a la industria. La posición de la empresa tradicional se ha visto más vulnerada a partir de 1985 cuando empezaron a actuar diversos fenómenos que le afectaron más directamente que a las grandes empresas.

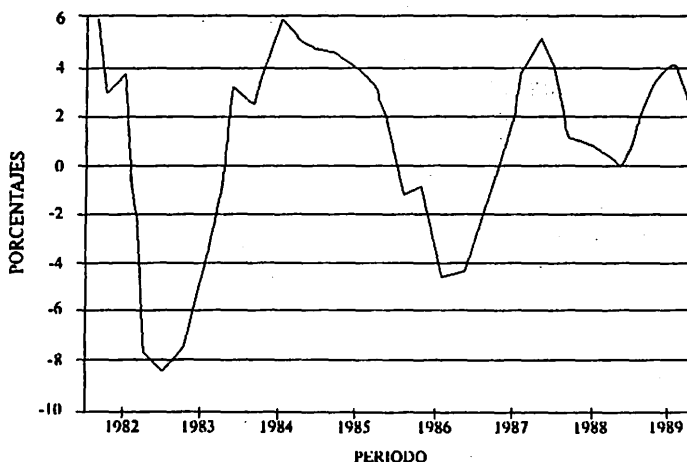
En general hasta 1985 la empresa tradicional se vio protegida de los mayores rigores de la crisis, gracias a que una buena parte de los productos que genera poseen muy baja elasticidad a los cambios en el ingreso. Es decir se trata de bienes de consumo personal básico y por lo tanto tienen carácter anticíclico. En contraste, las grandes empresas que producen bienes de capital y de consumo duradero resintieron con particular severidad la caída de la demanda. El incremento del grado de protección a la industria que tuvo lugar entre 1982 y 1985 salvaguardó por igual a grandes y pequeñas empresas, ya que el ajuste del mercado se dio a partir del recorte de las importaciones, que habían comenzado a desempeñar un mayor papel en el abastecimiento del mercado de consumo final, a partir de la limitada apertura externa que se instrumentó con el auge petrolero.

a la que denunciaban por sus prácticas parasitarias. La emergencia del neoestructuralismo latinoamericano, bajo la influencia de Fajnsylber y otros autores amplió el marco de estudio destacando la importancia del "proteccionismo frívolo" en la distorsión de los procesos de industrialización en América Latina (véase también *Canitrot 1986*, *Singer (1986)* y para México *Bueno (1972 y 1973)*, *Izquierdo (1973)* y *Wallace et al (1979)*). Algunos estudios sobre ramas industriales mostraban cómo las empresas transnacionales ejercían el poder de mercado obteniendo sobreganancias, los más célebres posiblemente sean (*Gerrefi 1981*, *Connor-Mueller 1981* y *Maria y Campos (1981)*). Aunque estos estudios servían para demostrar la existencia de una nueva estructura de mercado en la industria, distorsionaba el fenómeno al restringirlo al ámbito de la empresa extranjera, desconociendo que ya se había extendido una gran empresa de capital nacional que tenía un poder equivalente (la literatura sobre las grandes empresas mexicanas de capital nacional se cita más adelante).

Las condiciones empezaron sin embargo a cambiar rápidamente a partir de 1985, primero porque comenzó la apertura comercial. En un principio la desgravación arancelaria y la eliminación del requisito de permiso previo avanzó a un ritmo relativamente lento y los niveles de apertura tuvieron poca importancia; además, no representaron una amenaza a las industrias domésticas que concurrían con precios y calidad inferior. Pero a partir de 1988 la situación cambió cualitativamente a medida que la apertura comercial empezó a ser concebida como un medio para abatir las presiones inflacionarias. A partir del momento en que el arancel máximo se fijó en 20% (principios de 1989), la posición de la empresa tradicional empezó a verse verdaderamente amenazada, ya que por primera vez en la historia moderna de México, los consumidores empezaron a tener la opción de recurrir a sustitutos importados cuando encontraran ventajas de calidad y/o precio. En muchos casos, sobre todo en la industria de la confección y otros géneros livianos, no se estableció una verdadera concurrencia entre productos nacionales e importados, porque los grandes mayoristas que dominan los mayores mercados urbanos se desplazaron hacia las importaciones, cuando encontraron ventajas de precios para recuperar segmentos del mercado que se habían perdido previamente y que hubiera sido mucho más difícil recuperar con proveedores nacionales. Por ello, cuando muchas empresas empezaron a percibir que su mercado se iría deteriorando irreversiblemente, optaron por cerrar o cambiar de giro.

También fue determinante la prolongación de la crisis económica. Como se sabe, después de una severa contracción del ritmo de actividad en 1983, comenzó una recuperación gradual que benefició sobre todo a la industria manufacturera y que se extendió a lo largo de 1984. Pero nuevamente en 1985 se produjo un agravamiento repentino de la coyuntura económica que impactó muy negativamente la balanza comercial y provocó un fuerte impacto inflacionario. Al año siguiente la caída ruinosa de los precios del petróleo ahondó la recesión. En este contexto de crisis prolongada las posibilidades de supervivencia de las empresas pasaron a depender más decisivamente de acciones reestructuradoras que les posibilitaran incrementar su eficiencia y elevar la productividad.

GRÁFICA 1
INDICADOR TRIMESTRAL DE LA ACTIVIDAD
PRODUCTIVA, 1982-1989



FUENTE: Banco de México, 1982-89.

NOTAS: (1) Los indicadores trimestrales de la actividad productiva y de la oferta y la demanda agregadas son elaboradas por el Banco de México y tienen como base la matriz de insumo producto y los precios de 1970.

(2) Los datos de 1989 corresponden al crecimiento trimestral del PIB real.

La política de estabilización (Pacto de Solidaridad Económica) que se instrumentó con el fin de controlar la inflación tuvo otro efecto negativo sobre la empresa tradicional. La disminución del ritmo de deslizamiento del peso frente al dólar implantado para atenuar la presión alcista de los precios, conllevó también a la reducción primero y luego a la desaparición del margen de subvaluación en el cual se había apoyado el conjunto de las empresas para exportar. Cuando la subvaluación del peso frente al dólar dejó de jugar un papel relevante para aumentar la competitividad de la industria, o sea hacia 1989, la exportación quedó, en su mayor parte, en manos de grandes empresas reestructuradas. De cualquier manera, para 1987 muchas empresas tradicionales que habían entrado al negocio de la exportación aprovechando las ventajas creadas por la subvaluación y la ventaja salarial, fueron quedando rezagadas. Ello se debió a que en general, no estuvieron en condiciones de efectuar nuevas inversiones y de ampliar su capacidad instalada.

Como se señaló al inicio de este apartado la reestructuración productiva se ha restringido esencialmente al mundo de la gran empresa. Pero aunque el tamaño en sí jugó algún papel de

importancia no fue lo decisivo. Lo que creó la diferencia fue la organización financiera que articula a la gran mayoría de las grandes empresas a alguna entidad única de dirección que actúa como centro de comando de un conjunto de entidades productivas.

Los grupos de capital privado, como se les denomina corrientemente, fueron instrumentando gradualmente una estrategia financiera que creó las condiciones para una ulterior reestructuración productiva. Pasaremos analizar lo que llamaremos la estrategia financiera de reconversión de las grandes empresas, para definir las líneas básicas del cambio en las pautas de funcionamiento de la planta industrial y ubicar después a la empresa tradicional.

Las grandes empresas emergieron fuertemente endeudadas en dólares del auge petrolero. Al devaluarse drásticamente el peso, a partir de febrero de 1982, y desplomarse la demanda interna, se vieron ante el peligro de quebrar²⁶. Su salvamento se apoyó en la salvaguardia que proporcionó el llamado Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), creado en 1983. Por conducto de este organismo el gobierno congeló el tipo de cambio con el cual se pagaría la deuda externa privada. Adicionalmente, renegoció la deuda de las empresas inscritas, extendiendo los plazos de vencimiento. Pero el verdadero saneamiento financiero de las empresas se produjo a partir de 1985, cuando en respuesta al deterioro de la coyuntura económica el gobierno, que estaba requiriendo crédito, elevó fuertemente las tasas de interés. La demanda de crédito por parte del sector público se satisfizo a través de un nuevo mercado paralelo de dinero y capitales al interior de la bolsa de valores, cuyas bases para ese entonces, ya estaban sentadas.

²⁶ El sobreendeudamiento en dólares de las grandes empresas se originó por la conjunción de varios factores. En primer lugar el auge petrolero creó la expectativa de un crecimiento prolongado con altos niveles de rentabilidad que justificaba con creces el fuerte "apalancamiento" de las empresas. Al ser escaso el crédito con recursos internos y existir condiciones muy favorables para obtener préstamos en plazas foráneas, naturalmente se siguió una estrategia hacia el sobreendeudamiento. Pero esta problemática se agudizó en los dos últimos años del auge petrolero ya que al actuar una multitud de cuellos de botella (en el transporte, en el aprovisionamiento de materias primas, etc.), se acumularon recursos líquidos que se optó canalizar al reparto de dividendos. El ritmo de endeudamiento siguió y fue común que las empresas se recapitalizaran contrayendo más deudas en dólares, lo que les permitía adicionalmente internalizar como ganancia, el subsidio cambiario (ver *Basave 1990* y *Quintana 1989*).

Las grandes empresas pertenecientes a conglomerados (junto a filiales con capital extranjero) empezaron discretamente a repatriar capital para convertirse en prestamistas del gobierno, que tenía prácticamente cerradas las puertas de la banca extranjera y había establecido por ley que la mayor parte del déficit fiscal debía satisfacerse a través de operaciones de mercado abierto (a través de la venta de Certificados de Tesorería), ver *Banco de México 1986*. La ingeniería financiera implantada por los grandes conglomerados se apoyó adicionalmente en el manejo de los excedentes de las entidades superavitarias, buscando al mismo tiempo recapitalizar a las más débiles. La conversión de las grandes empresas y corporaciones en inversionistas en activos financieros les permitió reducir sustancialmente su exposición deudora (como DESC y Chrysler) o extraer ganancias netas (como ALFA y Peñoles). Ver *Basave 1989 y Garrido-Quintana 1988*.

Hacia fines de 1987 se puede considerar concluido el proceso de saneamiento financiero y por lo tanto sentadas las bases para la reestructuración productiva de las empresas líderes a través del aumento de la formación bruta de capital fijo (en 1989 crece en 12% en términos reales, ver *INEGI 1991*).

La reestructuración productiva representa el pasaje a una nueva fase de la industrialización una vez que quedó agotada la anterior modalidad basada en la sobreprotección del mercado interno. En un sentido implica transformar los diversos reductos de la producción (incluyendo servicios), que siguieron operando con una base técnica primitiva. En otro sentido implica a forzar a las ramas de la industria que habían iniciado su modernización, y operaban con patrones intensivos, a equiparar sus niveles de competitividad a los imperantes en el mercado internacional.

Los tres componentes fundamentales de la reestructuración productiva son:

- a) la renovación de la tecnología (o modernización tecnológica), consistente en la incorporación de maquinaria y equipos más avanzados, junto con el uso de nuevos materiales, lo que permitirá transformar el proceso de producción y los productos generados;
- b) los cambios en la organización del trabajo y en las relaciones obrero patronales y
- c) la modernización de los sistemas de gestión y organización de las empresas.

Los tres componentes pueden combinarse de distinta manera de acuerdo a las características y exigencias específicas de cada rama, pero el (b) fue inicialmente el más importante de los tres, acompañado del uso más eficiente del capital circulante invertido en materias primas e insumos. Desde los setenta existía en varias ramas de la producción donde domina la gran empresa, una tecnología relativamente moderna en la producción de commodities, pero existe amplia evidencia de que era empleada ineficientemente, fuera porque los equipos eran operados a bajo intensidad, el número de horas trabajadas era inferior al estándar internacional; etc. En estos casos la reestructuración ha consistido en utilizar eficientemente el capital productivo y la tecnología disponible, elevando la calidad de la producción. Por ello tienen tanta importancia los cambios en la organización del trabajo, como vehículo para aumentar la intensidad sin elevar los salarios, buscando al mismo tiempo flexibilidad para amoldar al trabajador a nuevas condiciones (ver *Rivera 1989 y 1991*).

No debe olvidarse que la reestructuración productiva, principalmente en el plano tecnológico, pero también en el organizativo (o de tecnología blanda), ha obedecido no sólo a determinantes internos, sino también a factores de orden internacional, derivados de la revolución tecnológica mundial que está modificando radicalmente el perfil productivo de muchas industrias. La revolución tecnológica mundial ha aumentado el potencial de transformación de determinadas industrias, especialmente las de producción en serie, gracias a la automatización flexible apoyada en la microelectrónica y la informática. En otras industrias los cambios no dependen de la tecnología dura, sino de la reestructuración organizativa en el sentido que se explica en el párrafo anterior. La revolución en el ámbito de las telecomunicaciones y la informática está en condiciones de afectar a casi todas las industrias, aun cuando al tecnología básica no sufra cambios revolucionarios (*Ibid*).

En general, los conglomerados integrados a grupos de capital pusieron en marcha una primera reestructuración blanda tendiente a intensificar la intensidad laboral, canalizando la capacidad ociosa hacia las exportaciones. Después, una vez logrado el saneamiento financiero de las empresas, de acuerdo a lo ya explicado, empezaron a ampliar sistemáticamente su capacidad de producción. Gracias a esto último pudieron sostener la expansión de las exportaciones, a medida que se recuperaba la demanda interna y en un momento en que la reducción de la subvaluación cambiaria exigía una mayor racionalización de costos. Este comportamiento es la base para distinguir dos etapas del proceso

reestructurador. La primera quedaría comprendida entre 1983 y 1987 y la segunda comienza a partir de 1988, cuando se inicia una recuperación consistentemente en la tasa de inversión privada. En la primera etapa predominan las acciones defensivas de las empresas (despidos de trabajadores, recortes salariales, aumento compulsivo de los ritmos laborales, etc.), con una dependencia muy alta de la subvaluación cambiaria. En la segunda, en la medida que se ha cumplido un conjunto de condiciones previas, se inicia la reestructuración productiva en sentido estricto y la expansión de las exportaciones depende esencialmente del abatimiento de costos y del aumento de productividad (*Rivera 1991*).

Como consecuencia de la desigual propagación de la reestructuración, el comportamiento de las diferentes ramas de la industria ha sido sumamente desigual en el periodo comprendido entre 1982-1989. A continuación se procederá a analizar el comportamiento de las 59 clases industriales registradas por el Sistema de Cuentas Nacionales durante ese periodo. Se cruzarán siete indicadores para ubicar a las distintas ramas en tres categorías:

- a) dinámicas, en las cuales la reestructuración ha avanzado notablemente y se observa una orientación decidida hacia el mercado internacional;
- b) ramas intermedias, en las que se empiezan a observar cambios, pero la falta de adecuación ha impuesto mayores sacrificios, observándose destrucción de capacidad productiva y pérdida alta de empleos y
- c) atrasadas, es decir, ramas que no han podido iniciar su proceso de transformaciones y se han rezagado respecto de las más dinámicas.

Esta primera clasificación permitirá ponderar la amplitud de la reestructuración y ubicar la posición que ocupan las ramas donde se encuentra el mayor número de empresas tradicionales.

En la primera categoría caben nueve clases de actividad industrial que son las siguientes: petroquímica básica, resinas sintéticas y fibras artificiales, vidrio y sus productos, cemento hierro y acero, minerales no ferrosos y automóviles (incluyendo motores y accesorios, clases 56 y 57). En todas ellas hay crecimiento real del PIB entre 1982-88 (de entre 10 y 85%). Con las limitaciones que impone la información y las características del periodo en estudio se deduce que hay un crecimiento apreciable de la productividad (ver datos en cuadro 7). Adicionalmente sus precios crecen por debajo del promedio industrial y salvo tres

Cuadro 7

México: las ramas dinámicas en el proceso de reconversión industrial, 1982-1988
índices de crecimiento real, 1982 = 100

Rama	PIB	produt.	deflactor	empleo	export	import	exp/PIB(%)
A) (35) Petroquímica básica	185.5	125.2	4427.0	153.0	273.0	160.0	65.0
B) (35) Química básica	125.2	115.1	5400.0	107.6	191.8	160.2	42.0
C) (37) Res. sint. y f/art.	151.3	125.2	4853.0	117.0	408.5	165.8	48.1
D) (43) Vidrio y sus prod.	114.3	109.6	4797.0	82.1	353.1	134.0	35.0
E) (44) Cemento	122.3	107.4	4434.0	115.0	1785.4	37.0	27.0
F) (46) Hierro y acero	109.8	131.0	5622.0	81.1	624.0	83.0	29.0
G) (47) Min. no ferrosos	135.2	128.5	5359.5	110.3	358.0	94.0	25.0
H) (56) Automóviles	116.0	105.6	5101.0	89.3	1092.0	86.1	47.0
I) (57) Carroc. mtres.y acc.	124.7	104.0	5462.0	109.4	458.0	146.0	

Notas: (1) a precios de 1980

(2) deflactor implícito del producto

(3) Personal ocupado remunerado promedio

Fuente: INEGI, 1988, 1990.

excepciones, aumenta el personal ocupado. Las exportaciones aumentan en todos los casos, aunque se rezagan comparativamente en petroquímica y química básica. La necesidad de incrementar su capacidad de producción conduce a un incremento de las importaciones, que hacia 1988 están a punto de lograr el nivel de precrisis.

Sólo en una de estas ramas, la automotriz, se puede hablar de una innovación tecnológica radicalmente revolucionaria: la introducción de robots de ensamble, prensas automáticas y máquinas herramientas de control numérico articuladas a través del sistema transfer de manufactura flexible. En las restantes, excepto en la siderurgia, la informática ha penetrado profundamente modificando las condiciones de pilotaje y control de los flujos de producción, el abastecimiento de insumos y la expedición de productos terminados (sobre todo en cemento y vidrio). En la siderurgia el horno eléctrico y los convertidores de oxígeno, aunque no constituyen innovaciones de punta ni han sido introducidas por toda la industria, han contribuido a equiparar las condiciones de producción a los estándares internacionales.

En el cuadro 8 se ofrece una estimación del nivel tecnológico y la competitividad internacional de las ramas tipificadas como dinámicas. La ubicación de los periodos de ampliación de la producción y las exportaciones, el tipo de ventaja comparativa en la cual se apoya en el mercado internacional y el acceso a subsidios, todo ello para clarificar las bases de su inserción en el mercado internacional.

En el grupo clasificado como intermedio, con un peso apreciable de firmas pequeños y medianas se encuentran las siguientes ramas: azúcar, bebidas alcohólicas, cerveza y malta, prendas de vestir, cuero y calzado, triplay y madera, cartón y papel, hule, artículos de plástico, muebles metálicos, aparatos metálicos estructurales, electrónicos y electrodomésticos. En prendas de vestir, cuero y calzado, muebles metálicos y aparatos metálicos estructurales, electrónica y electrodomésticos, la crisis y los esfuerzos reestructuradores de índole defensiva condujeron a fuertes eliminaciones de capacidad obsoleta y de mano de obra, (de entre 10 y 38%). En el caso de la electrónica de hecho emergió una industria totalmente nueva, tanto por su estructura industria, como por su relación con el mercado mundial (ver cuadro de las industrias intermedias en el anexo).

En tercer lugar tenemos las clases de actividad en las que se observa estancamiento y/o declinación del PIB y la productividad, en tanto que la relación exportaciones /PIB es aún marcadamente bajo. En casi la mitad de las ramas agrupadas se observa

Cuadro 8 :
Cambio tecnológico y competitividad internacional

Rama	(A) Tipo básico de innovación tecnológica	(B) Nivel de competitividad internacional	(C) Periodo ampliación Cap. d./prod.y exp.	(D) Tipo de ventaja comparativa	(E) Acceso Subsidios(*)
1. Petroquímica básica	control computarizado	ALTO (amoníaco, etileno,poliestireno, estireno).	grandes inversiones fines setenta	dotación de rec. salarial, tecnológica	.energético, abastecimiento de materias primas
2. Química básica (incluyendo resinas y fibras sintéticas)	reactores gigantes computarizados íntegramente	ALTO (ácidos; anhídrido ftálico, maléico, PVC polímeros de estireno, fosfátos)	gradual a partir de los sesenta	dotación de recursos ,salarial, tecnológica	energético abastecimiento de materias primas
3. Fibras textiles sintéticas.	control automático		grandes inversiones fines setenta		
4. Vidrio plano.	control computarizado	ALTO (vidrio flotado)	grandes inversiones fines ochenta	salarial, tecnológica.	energético abastecimiento de materias primas
5. Cemento.	automatización integral	ALTO (cemento hidráulico)	grandes inversiones fines setenta y	dotación de reursos salarial,	energético

Cuadro 8 (continuación)

	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)
Rama	Tipo básico de innovación tecnológica	Nivel de competitividad internacional	Periodo ampliación Cap. d./prod. y exp.	Tipo de ventaja comparativa	Acceso Subsidios
	con control central		ochenta.	tecnológica	
6. Hierro y acero.	horno eléctrico convertidor de oxfg.	INTERMEDIO (laminación primaria; tubos con o sin costura	gradual detrás d/demanda (**)	salarial, localización	energético
7. Metalurgia del cobre.	automatización, nuevos react. y hornos	ALTO E INTERMEDIO (cobre blister, electrolítico, tuberías, latones)	grandes inversiones fines setenta	dotación de recursos salarial	energético
8. Automotriz (motores y vehículos)	Robots, MCN (***) transfers	ALTO (motores); desde 1988, vehículos	grandes inversiones prin. ochenta	salarial, tecnológica localización.	energético

NOTAS: (*) El subsidio energético empezó a disminuir desde 1983. En 1989 el precio del gas y del diesel estaba equiparado al nivel internacional, pero el del combustible era aún 20% inferior.

(**) Inicialmente la caída de la demanda interna generó los excedentes exportables.

(***) MCN = maquinaria de control numérico.

Fuente: Rivera 1991, p. 250.

que las exportaciones crecen considerablemente, pero este crecimiento tiende a debilitarse a medida que se agota la capacidad instalada. Esta situación de estancamiento se presenta en dos tipos diferenciados de industrias, en el primero de los cuales se asentaron históricamente las empresas tradicionales:

- a) ramas atrasadas a nivel técnico que históricamente tuvieron un desempeño poco dinámico, habiendo sobrevivido gracias a la sobreprotección, destacando molienda de trigo, hilados y tejidos de fibras blandas y duras e imprentas y editoriales;
- b) relativamente avanzadas a nivel tecnológico, que al experimentar procesos de degradación de diverso tipo, ven deteriorarse sensiblemente el desempeño de la producción, la productividad a partir de 1983 (maquinaria y aparatos eléctricos y equipos y material de transporte (*ver los indicadores en el cuadro anexo*)).

Como el gobierno se encontró sumido en una profunda crisis fiscal (que sólo comenzó a ser superada a partir de 1989), no hubo posibilidades reales de llevar a cabo una política activa de reorganización industrial que estableciera líneas de acción macroeconómicas, apoyadas con recursos. Consecuentemente, las posibilidades de reestructuración dependieron de la capacidad de las empresas de operar dentro del marco corporativo maximizando las oportunidades de lucro creadas por la transformación del entorno financiero, como ya se explicó. Esto exigió, entre otras condiciones, el acceso a los medios más modernos de organización empresarial y financiera que están vedados como norma a las empresas que operan en pequeña escala.²⁷ En consecuencia, la distancia promedio entre ellas y las grandes empresas debe de haber comenzado a acrecentarse, primero a partir de 1985 cuando comenzaron a aumentar los rigores de la crisis y después a partir de 1988, cuando las grandes empresas empezaron a invertir fuertemente en maquinaria y equipo.

²⁷ Esto no significa por supuesto que no existan casos de reconversión de pequeñas empresas que hayan logrado abandonar con éxito el marco tradicional (bajos estándares de calidad para mercados cautivos). Calzado y confección son posiblemente las dos ramas donde el porcentaje de reconversión de pequeñas empresas es mayor. En la electrónica, por contraste, han surgido nuevas empresas muchas de ellas con menos de 100 trabajadores, que tiene poco en común con las que abastecían el mercado de productos para el entretenimiento el sector dominante hasta la crisis de 1982 (*ver Memoria 1987, Vol. XII*).

El deterioro del campo de actividad de la empresa tradicional se constata en los indicadores asociados al tamaño de los establecimientos. Aunque su número siguió creciendo en términos absolutos entre 1982 y 1989, su peso relativo experimentó otra disminución en beneficio de las grandes empresas (ver datos cuadro 9). Su función como generadora de empleo se ha visto igualmente mermada siguiendo la tendencia ya iniciada desde los sesenta: si en 1965 las grandes empresas generaban el 35% del empleo, en 1989 generan el 50% (*ver cuadro 10*). El tamaño promedio de los establecimientos siguió creciendo en los años ochenta y en cuatro de las siete ramas donde tiene mayor participación la pequeña empresa —confección, calzado, industria editorial, aserraderos y carpintería— el aumento del tamaño de los establecimientos fue superior al aumento promedio para toda la industria (*ver datos en el anexo cuadros 21 y 22*).

Cuadro 9
México: participación de los distintos tipos de
establecimientos industriales, 1965-1989
porcentajes

Año	Micro	Pequeña	Mediana	IMP	Grande	Total
1965	92.17	6.17	1.07	99.41	0.59	100.00
1970	90.08	7.64	1.44	99.15	0.85	100.00
1975	89.85	7.65	1.53	99.02	0.97	100.00
1982	77.60	17.50	2.90	98.00	2.00	100.00
1983	77.62	17.55	2.86	98.02	1.98	100.00
1984	76.46	18.45	2.99	97.90	2.10	100.00
1985	76.08	18.68	3.10	97.85	2.15	100.00
1986	76.00	18.75	3.06	97.81	2.19	100.00
1987	77.23	17.81	2.89	97.94	2.06	100.00
1989	77.38	17.39	3.05	97.83	2.17	100.00

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1987, 1987a y 1989.

Cuadro 10
México: empleo manufacturero por escala productiva,
1965-1989. porcentajes

Año	Micro	Pequeña	Mediana	IMP	Grande
1965	23.93	23.92	16.68	64.53	35.47
1970	19.39	23.54	17.81	60.74	39.26
1975	17.09	21.15	17.00	55.24	44.76
1982	11.60	24.10	16.20	51.90	48.10
1983	11.62	24.11	16.15	51.88	48.12
1984	11.02	23.99	16.07	51.08	48.92
1985	10.78	23.79	16.25	50.82	49.18
1986	10.66	23.63	15.94	50.23	49.77
1987	11.30	23.61	16.02	50.93	49.07
1989	10.89	22.25	16.13	49.27	50.73

Fuente: SECOFI, 1987, 1987a y 1989.

Naturalmente un buen número de empresas tradicionales se han amparado bajo la llamada economía subterránea o informal, estando en condiciones de eludir impuesto y pagar salarios más bajos.²⁸ Se considera que el tamaño del sector informal es inmenso y mientras no se haga un esfuerzo para armonizar las cifras de economía formal e informal las estimaciones sobre la evolución de la industria, incluido el efectuado aquí, es insuficiente y está sujeto a revisión.

Las primeras estimaciones sectorizadas sobre el tamaño de la economía informal comenzaron en 1990, precedidas por varios esfuerzos de cobertura parcial y de delimitación de los marcos metodológico-conceptuales. De acuerdo a la estimación efectuada por CANACINTRA, el 22.5% de la población económicamente

²⁸ Como en todos los países la economía informal se apoya en el trabajo familiar no remunerado (o semirremunerado). Se entiende que las condiciones de trabajo, como lo demuestran diversas encuestas, dejan mucho que desear, sobre todo en el rubro higiene y seguridad. Pero en medio de esas condiciones adversas, de acuerdo a varios especialistas entre ellos Fourcade, la economía informal ejerce una presión alcista sobre los salarios del sector formal, ya la mayoría de las empresas subterráneas paga más que el salario mínimo, "arrastrando" indirectamente los salarios generales (ver *Informe Latinoamericano*, 31 de octubre de 1991).

activa, o sea unos 5.7 millones de personas desarrolla actividades informales. El valor agregado se genera principalmente en la provisión de alimentos y en el comercio (35.1%), en tanto que las actividades manufactureras, esencialmente alimentos, bebidas, tabaco y textiles generan el 17.5% (la estimación del INEGI pondera el peso del comercio en 19%. *(Ver ambas estimaciones en el cuadro 11).*

Cuadro 11
México: tamaño de la economía informal, 1990
Versión I

A Participación en el empleo (1)	%
1. Transportes y comunicaciones	18.7
2. Servicios comunales	15.4
3. Comercio	13.1
B Participación en el Valor Agregado(2)	
1. Gasto de alimentos y comercio	35.1
2. Manufacturas(3)	17.5

Notas:

(1) Como porcentaje del empleo total

(2) Como porcentaje del V.A. total

(3) Principalmente alimentos, bebidas, tabaco y textiles.

Fuente: CANACINTRA: Tomado de Informe Latinoamericano. 31 de octubre, 1991

Versión II

	%
	total
1. Comercio minorista	18.90
2. Reparaciones	12.00
3. Sin empleo	68.80
4. Sin horario fijo	50.00
5. Locales propios	21.40
6. En las calles	21.60
7. Ganando menos de 240.00	67.00

Fuente: INEGI, tomado de Informe Latinoamericano, 31 de octubre de 1991

La transformación de las grandes empresas no sólo ha implicado la restricción del campo general de actividad de las pequeñas empresas. Ha implicado también cambios en sus relaciones, sobre todo cuando existen entre ambas encadenamientos productivos directos. Esta situación está ejemplificada por la reestructuración de la industria de autopartes, la cual condujo a la virtual desaparición de las empresas semiartesanales que abastecían un segmento del mercado amparadas por la sobreprotección del mercado interno. Al volverse imperioso elevar la calidad de la producción y abatir costos surgió una nueva miniempresa siguiendo el arquetipo japonés. El capital y la asistencia técnica fueron proporcionados por los grandes consorcios automotrices asociados con grupos de capital privado que estaban diversificando sus operaciones hacia áreas con alto potencial exportador (ver *Booz-Allen y Hamilton 1986*). Aunque este caso representa un extremo que difícilmente podrá repetirse en esta escala en otras ramas, se considera que las posibilidades de subcontratación podrían aumentar considerablemente a medida que las grandes empresas se ven obligadas a descentralizarse, como lo han hecho los grandes consorcios internacionales en proceso de globalización, como medio para abatir costos en producción y organización.

En todas aquellas ramas industriales donde no existen determinantes de escala, y la producción puede adaptarse a pequeñas series, es probable que el espacio para una pequeña empresa modernizada puede recuperarse al menos parcialmente a medida que se amplíe el mercado y se supere una de las principales restricciones que impuso la crisis: la escasez de crédito. A pesar de que disminuyeron, a partir de 1988, algunas de las principales restricciones que pesaban sobre los mercados de dinero y capitales, gracias a la disminución del endeudamiento público y el aumento de la liquidez de las grandes empresas, el proceso de privatización que se intensificó entre 1990 y 1991, volvió a restringir el crédito en perjuicio de las empresas de menor tamaño. A tal grado se restringió el crédito que el mecanismo público de asistencia financiera a favor de las pequeñas empresas quedó distorsionado.²⁹

²⁹ Los medios periodísticos recogieron abundantes testimonios del cierre de las ventanillas bancarias de préstamos a las pequeñas empresas, habilitado por Nacional Financiera, precisamente en el momento que se presentó la crisis de liquidez producida por la venta de las acciones de Banamex, en agosto de 1991.

A largo plazo la posibilidad de hacer de la pequeña empresa una alternativa para la generación de empleo, al mismo tiempo que sea eficiente y esté vinculada a las especializaciones regionales, depende del desarrollo de la infraestructura educativa y del aumento general de los niveles culturales de la población. Así lo corroboran las experiencias de los países industrializados en los cuales destacan las pequeñas empresas.

Si existe esta precondition la ayuda gubernamental como proveedor de crédito concesionado o asistencia técnica, podrá ser efectiva para canalizar ese potencial al campo de la pequeña producción, como ha sucedido en otros países. El modelo indio, consistente en delimitar por ley el espacio de la pequeña empresa no parece ser una experiencia digna de imitarse, ya que exige el establecimiento de limitantes a la concurrencia tanto interna como externa (de hecho un régimen de protección especial), que perjudica al resto de la industria y a los consumidores.

CONCLUSIÓN

El papel de la pequeña empresa sólo puede ser aquilatado adecuadamente si se le ubica en el contexto del desarrollo económico y en conexión con la gran empresa industrial. En ese escenario hemos observado que la pequeña producción ha sufrido profundas transformaciones históricas.

La pequeña producción preindustrial, ligada a la economía doméstico-campesina, comenzó a ceder terreno ante la industria fabril, desde el momento en que la máquina de vapor y las primeras máquinas-herramientas para hilar y tejer formaron una unidad funcional. Sin embargo, a pesar del aumento constante del tamaño de la fábrica moderna a todo lo largo del siglo XIX, la producción en pequeña escala encontró suficientes resquicios para mantener su espacio vital.

Con el advenimiento de la corporación multidivisional integrada verticalmente, a comienzos de presente siglo, se inició una carrera por mayores economías de escala, que pareció encaminada a aniquilar la producción en pequeño. Un golpe adicional lo propinó el desarrollo de los medios de transporte y comunicación que le permitió a las grandes fábricas penetrar en el último reducto de la pequeña producción. En los años sesenta, la presencia de este tipo de empresa comenzó a interpretarse como un indicador de atraso económico y los reductos de la producción social donde tenía alguna significación, fueron vistos como espacios poco propicios para la introducción de progreso técnico.

Pero al mismo tiempo que el campo de actividad tradicional de la pequeña empresa se extinguía rápidamente, comenzaron a surgir nuevas vías para su desarrollo, que dieron pie a un proceso de revaluación por sociólogos, economistas, administradores, ingenieros y funcionarios públicos que aún no concluye.

Si ya no era ni económica ni técnicamente justificable producir la mayoría de los bienes tradicionales en pequeña escala, empezó a conformarse otra gama cuya producción era más conveniente realizar en pequeña que en gran escala. No sólo se trató del desarrollo de prototipos tecnológicos, sino de partes y componentes que después se integraban a bienes más complejos producidos en grandes series.

Para que la pequeña producción reorientara sus actividades en calidad de proveedor de la gran empresa fue necesario que se reestructurara profundamente. Estaban obligadas a satisfacer las normas de calidad y precisión impuestas por la corporación y por lo tanto tendieron a elevar su nivel de eficiencia operativa, depen-

diendo para ello de una dirección calificada, en el terreno gerencial y técnico.

La revolución tecnológica basada en la microelectrónica y la informática añadió una nueva faceta a las relaciones interindustriales. La nueva automatización basada en la maquinaria de control numérico y los robots programables permitió emprender la producción de algunos bienes antes no asequibles en pequeñas series y dio los medios para readaptar rápidamente la producción para hacer frente a cambios en las condiciones del mercado, con una flexibilidad de la que carecía la fábrica fordista.

La manufactura flexible pareció dar comienzo a una nueva era más favorable para la producción en pequeña escala, cuyas posibilidades no tardaron en ser exageradas por algunos autores. Como hemos visto, las pequeñas empresas empezaron a crecer con mucha rapidez en los países industrializados desde fines de los años setenta, como para sugerir una reducción en el tamaño promedio de los establecimientos industriales. Pero el control de la producción se volvió más concentrado a medida que las grandes organizaciones industriales generaban una proporción mayor de la producción.

Por lo tanto, podemos concluir al respecto señalando que la empresa en pequeño se ha convertido en un vehículo importante para la innovación tecnológica, es capaz de generar empleo con menor inversión per-cápita y está dotada de gran flexibilidad. Pero su potencial sólo puede ser debidamente aprovechado si se complementa con el de la gran producción. Esto es cierto aun para líneas de productos, como la confección, donde no existen economías de escala tecnológicas. El imperio de la moda descarga una gran importancia en el diseño del producto y exige economías de escala que obligan a los productores a asociarse entre sí o a depender de organizaciones muchos más grandes que si disponen de economías de escala organizativas.

En los países atrasados las relaciones entre diversos tamaños de empresa fue visto inicialmente bajo la óptica de la teoría del desarrollo. Durante cierto tiempo hubo unanimidad al señalar que a mayor desarrollo económico sería menor la importancia de la producción en pequeña escala. Pero entrados los años setenta, las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales, empezaron a presentar la pequeña producción como una alternativa para alcanzar un desarrollo económico regional más equitativo en cuanto a distribución del ingreso. Este cambio de enfoque se apoyaba en las oportunidades creadas por la revolución tecnológica en curso, pero también en la creciente desilusión con el

llamado "sector moderno" de la economía, que parecía dar la espalda a recursos muy abundantes en los países más pobres.

El pensamiento latinoamericano asociado a la teoría centro-periferia, aunque no se abocó directamente al estudio de la producción por escala productiva, si propició una discusión sumamente valiosa en el tema que nos interesa. Los trabajos de Aníbal Pinto, Vuskovic y otros se interesaron en las condiciones de propagación del progreso técnico en nuestros países e indicaron que era portador de una "nueva dualidad", que llevaba a la contraposición de un sector moderno (representado por empresas grandes) y un atrasado o tradicional (de empresas artesanales o semiartesanales).

Para los propósitos de este estudio fue menos importante seguir la trayectoria del debate generado por los dependentistas que asimilaron y reformularon ideas de los primeros cepalinos. Fue más importante tratar de demostrar cómo el llamado sector moderno penetró y transformó al tradicional, con lo cual revolucionó en gran parte la producción de bienes salariales, entre ellos textiles, alimentos, medicinas, enseres domésticos, etc.

Esto último es particularmente válido para México donde a partir de los sesenta comenzó un proceso de diversificación y modernización industrial, que condujo al predominio de la gran empresa. La producción en pequeña escala (que hemos llamado empresa tradicional), habiendo tenido un papel protagónico en el despegue industrial de los años cuarenta-cincuenta, fue relegada paulatinamente a los sectores más atrasados de la producción. Si en 1965 las empresas de menor tamaño absorbían el 60% del personal ocupado en la industria manufacturera, en 1985, ese porcentaje se había reducido al 51%. Su participación en la producción se redujo del 49 al 40%. Eso significa que a fines de los ochenta la gran empresa dominaba la producción y el empleo industrial.

El deterioro de la pequeña empresa no sólo se relacionaba con tendencias históricas, sino también con cambios estructurales acelerados por la crisis y la reestructuración en los años ochenta. De este proceso emergió fortalecido un sector de grandes empresas organizado bajo los principios de la organización financiera moderna, contando con una creciente proyección al mercado internacional. En cambio el campo natural de desarrollo de la pequeña producción (mercados sobreprotegidos al amparo de los precios de monopolio establecidos por una empresa líder), se ha visto erosionado por la apertura comercial y la racionalización del gasto público. La única forma posible de adaptación radica en

producir con mayor eficiencia, elevando exponencialmente la productividad laboral.

Al igual que en otros países de reciente industrialización podremos observar que el espacio dejado por la desaparición de pequeñas empresas ineficientes y subcapitalizadas, no se llenará necesariamente por la expansión de las grandes organizaciones, aunque estas últimas pueden tener un rol decisivo vía subcontratación y multiplicación de plantas. El espacio para una pequeña empresa autónoma, en vista de su importancia como generadora de empleo, debe ser auspiciado por una política industrial que combine la promoción de las esferas con alto componente tecnológico y poder exportador, con el impulso de una producción en pequeña escala apta para competir con las importaciones.

ANEXO

Cuadro 1
Cambios en la distribución del empleo manufacturero por
escala productiva en varios países

País y escala en la manufact.		distribución porcentual de la fuerza laboral en la manufactura.miles ^{a/}		crecimiento % anual del número de empleados		
Filipinas	%	1967	1975	1967-1975		
I. Doméstica		63	53	0.2		
Establecimientos	< 100	15	21	6.0		
Establecimientos	> 100	22	26	4.3		
Número de trabajadores (miles)		1390	1651	2.2		
Colombia^{b/}	%	1953	1973	1953-1973		
I. Doméstica y < de 5 trab.		59	49	2.4		
Establecimientos 5-49		19	16	2.5		
Establecimientos > =50		22	35	5.9		
Número de trabajadores (miles)		485	950	3.4		
Turquía	%	1970	1977	1977-1971		
I. Doméstica y < de 5		55	50	2.6		
Establecimientos 5-49		13	14	5.6		
Establecimientos > =50		32	26	5.9		
Número de trabajadores (miles)		1240 ^{c/}	1652	4.2		
India (Uttar Pradesh)	%	1961	1971	1961-1971		
Un solo trabajador y < 100		57 ^{d/}	60	9.7		
Establecimientos 10-99		17 ^{d/}	19	9.6		
Establecimientos > =100		26	21	6.9		
Número de trabajadores (miles)		772	1831	9.0		
Taiwan		1920	1940	1954	1971	1920-1940
I.Doméstica y < 10		61	25	n.d	n.d	-3.0
Establecimientos 5-99		39	75	54	35	0.8
Establecimientos > =100						0.8
				46	65	
Número de trabajadores (miles)		131	172	-	-	1.4

Cuadro 1 (continuación)

País y escala en la manufact.		distribución porcentual de la fuerza laboral en la manufactura.miles ^{a/}			crecimiento % anual del número de empleados	
Corea del Sur	%	1958	1963 ^{a/}	1975 ^{a/}	1963-1975	
(incluye empleo en I.D.)						
Establecimientos 5-99		67	57	26	4.0	
Establecimientos > =100		33	43	74	16.2	
Número de trabajadores (miles)		260	402		11.1	
Alemania ^{f/}	%	1882	1925	1961	1970	1882-1925
I.D. y < = 5		55	22			0.4
Establecimientos 5-49		18	25			2.4
Establecimientos > =50		27	55	75	78	4.5
Número de trabajadores (miles)		5934	12704	9365	9785	1.8
Estados Unidos	%	1914	1937	1954	1967	1914-1937
Establecimientos < 100		35	27	26	23	0.0
Establecimientos > 100		65	73	74	77	1.7
Número de trabajadores (miles)		8210	10794	15645	18492	1.2

Notas:

a/ incluye empleo por cuenta propia y trabajadores familiares

b/ Para Colombia el empleo del grupo 5-99 no estuvo disponible para el año citado, mientras que en otros años el empleo en la industria doméstica (10) no estuvo disponible.

c/ Interpolado de los datos de empleo, para 1967 y 1972.

d/ en los rangos 2-9 y 10-19 el número actual de trabajadores no se conoce para 1961, pero el número de establecimientos está en Bonerjee (1977). Esos datos se estimaron suponiendo que el tamaño promedio de los establecimientos es el mismo en 1961 y 1971.

e/ las estimaciones en la I.D. no se encuentran en HO (1979). El porcentaje de distribución se refiere al sector de "fábrica" exclusivamente

f/ para 1961 y 1970 los datos son para Alemania Federal

Fuente: Tomada de Anderson, 1987: 10-11

Cuadro 2
Japón: distribución del empleo manufacturero
por escala productiva

Año	Total			
	Manufact. empleo	Distribución porcentual del empleo		
		miles	Ind. Dom.	
			Estab.<100	Estab.>=100
1909	3126	73.1	15.3	11.6
1914	3167.9	16.9	15.2	
1919	4244	57.2	19.4	23.4
1924	4495	56.0	18.0	26.0
1929	4552	54.6	20.4	25.0
1932	4704	58.9	20.5	20.5
1935	2631	52.7	22.6	24.7
1955	5510	34.1	39.7	26.2
1960	8169	14.6	46.5	38.9
1965	9921	13.7	45.9	40.4
1970	11680	15.2	43.7	41.4
1973	11961	17.1	44.0	38.9

Fuente: Tomado de D. Anderson 1982: 12.

Cuadro 3
Italia: estructura del empleo en varios sectores industriales

Industrias\estratos	1-9		10-99		100-499		500 y más		total	
	Estr. Var.		Estr. Var.		Estr. Var.		Estr. Var.		Estr. Var.	
	1971/		1971/		1971/		1971/		1971/	
	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981
1. Industria mineras, transf.										
minerales, química										
—primera transform. metales	3.5	24.9	15.4	2.5	21.7	-12.8	59.4	-17.8	100	-12.1
—minerales no metálicos	18.9	5.1	46.1	3	26.6	-2.9	8.4	-12.6	100	2.4
—química	7.1	43.2	25.1	16.3	30.3	9.5	37.5	-6.3	10	06.2
—fibras artificiales	1.1	75.7	8.6	80.3	15	27.7	75.3	-101	100	-64.3
2. Industria metalmecánica										
—productos en metales	31.5	29.5	41	30.4	17.4	14.8	10.1	81.2	100	30.7
—maquinarias no eléctricas	14.7	65.7	40	50.1	25.8	14.3	19.5	10	100	31.8
—maquinarias para oficinas y										
elaboración de datos	13.1	12.8	16.3	158.4	18.9	106.1	51.7	-41.9	100	-13.9
—electromecánica	13.3	91.4	25.1	39.2	25.4	27	36.2	-3.5	010	021.2
—automotriz	1.9	99.5	10.2	34.7	13.4	33.2	74.5	6	100	12.5

Industrias\estratos	1-9		10-99		100-499		500 y más		total	
	Estr. Var.		Estr. Var.		Estr. Var.		Estr. Var.		Estr. Var.	
	1971/		1971/		1971/		1971/		1971/	
	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981	1981
—maquinaria e instrumentos de precisión	29.5	156.5	31.8	10.1	24.5	21.2	14.2	-7.7	100	31.6
3. Industrias de alimentos, tex.										
cuero y piel, vestidos.										
—muebles y madera	49.5	11.6	41.4	16.6	8.5	-3.4	0.6	-57.2	100	11.1
—calzado y vestidos	28.3	9.6	49.2	52.5	17.4	-15.7	5.1	-35.6	100	15.4
—textiles	22.9	37	41.7	7.1	27.9	-23.2	7.5	-57.3	100	-8.9
—alimentario de base	38.1	1.7	32.6	6	20.9	16.9	8.4	-22.1	100	3.2
—papel e imprenta	22.7	46.7	38.5	16.1	24.5	4.4	14.3	-8.3	100	17.2
—caucho y plásticos	20	57.7	39.9	35.9	20.1	4.1	19.5	-19.6	100	-13.9
—cuero y piel	34.3	70.9	50.9	43	13.6	14.6	1.2	-8.2	100	45.3
—industrias diversas	39.7	67.5	42.4	17.6	15.2	-8.2	2.7	-45.2	100	23.1
Total industria manufacturera	22.8	26.6	36	24.1	21.3	2.6	19.9	-6.7	100	12.2

Fuente: CEPAL/ONUDI: 31.

Fuente: CEPAL/ONUDI: 31.

Cuadro 4
Valor de la producción agrícola. Valor de las ventas agrícolas y porcentaje de ventas respecto a la producción
1940-1970 (Miles de Pesos de 1950)

Entidad federativa	1940			1970		
	Producción A	ventas B	B/A % C	Producción A	ventas B	B/A % C
Total nacional	392803	221980	56.5	11326	9767	86.2
Aguascalientes	3006	787	26.2	31	27	87.1
Baja California	10205	5667	55.5	254	250	98.4
Baja California Sur	424	217	51.2	18	17	94.4
Campeche	2181	760	34.8	51	41	80.4
Coahuila	29466	26622	90.3	406	353	86.9
Colima	1662	1537	92.5	129	108	83.7
Chiapas	9035	2600	28.8	606	509	84.0
Chihuahua	14433	6648	46.1	232	200	86.2
Distrito Federal	3473	1550	44.6	6	5	83.3
Durango	21270	13102	61.6	253	223	88.1
Guanajuato	21482	10849	50.5	550	487	88.6
Guerrero	14403	6752	46.9	412	343	83.2
Hidalgo	12016	4199	34.9	279	221	79.2
Jalisco	23432	11474	49.0	717	639	89.1
México	12752	2731	21.4	261	206	78.9
Michoacán	25071	15416	61.5	914	779	85.1
Morelos	10842	8561	79.0	186	166	89.2
Nayarit	12276	8302	67.6	536	502	93.7
Nuevo León	3839	2786	72.6	59	49	83.0
Oaxaca	9758	4326	44.3	464	352	75.8
Puebla	22572	6345	28.1	348	287	82.5
Querétaro	2276	903	39.7	44	35	79.5
Quintana Roo	694	372	53.6	23	18	78.3
San Luis Potosí	9329	6413	68.7	261	222	85.1
Sinaloa	12329	9574	77.7	1037	895	86.3
Sonora	11110	7332	66.0	528	491	93.0
Tabasco	4406	864	19.6	179	157	87.7

Cuadro 4 (continuación)

Entidad federativa	1940			1970		
	Producción	ventas	B/A %	Producción	ventas	B/A %
	A	B	C	A	B	C
Tamaulipas	10136	8308	82.0	416	374	89.9
Tlaxcala	5329	1540	28.9	54	42	77.8
Veracruz	49964	32922	65.9	179	1454	812.3
Yucatan	13629	9955	73.0	216	201	93.1
Zacatecas	9657	2565	26.6	108	85	78.7

Fuente: INEGI, Anuario de estadísticas estatales, 1987

Cuadro 5
Estructura y ritmo de crecimiento de la industria manufacturera

Sector	Porcentajes									
	Crecimiento promedio anual									
	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1950-1960	1960-1980	1980-1990
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6.65 6.75	6.6 5.15	1.72 2.1
Alimentos y similares	36.35	36.73	33.24	26.46	24.58	26.20	25.7			
Textiles e indumentaria	26.10	18.78	17.46	14.94	13.76	12.76	10.7	3.51	5.47	-0.56
Madera y sus productos	3.96	3.10	4.91	3.96	4.27	3.91	3.0	4.30	5.96	-1.36
Ind. del papel y edit.	6.88	5.02	5.14	5.22	5.47	5.79	5.9	3.63	6.99	2.55
Productos químicos	7.75	11.35	9.50	13.19	14.90	17.51	18.0	10.42	8.98	3.51
Minerales no metálicos	3.52	4.09	6.12	7.26	6.99	6.94	6.7	8.12	7.34	1.42
Ind. metálicas básicas	4.14	6.17	5.46	5.84	6.15	5.82	6.1	10.59	7.28	1.78
Prod. met. maq. y eq.	9.27	12.63	13.07	19.89	21.30	18.48	21.0	9.70	9.18	1.61
Otras industrias.	2.03	2.16	5.10	3.23	2.59	2.60	2.4	7.25	3.28	1.23

Nota: El años de 1990 son cifras preliminares

Fuente: NAFINSA 1977

Carlos Salinas de Gortari, 1991

Cuadro 6**Acervos Brutos de Capital y Composición Técnica, 1950-74**

Año	Acervos B. de Capital en la Indus.(mills)	Población Ocupada (miles)	Composición Técnica del Capital	Variación Anual
1950	108084	3572	30.26	-
1952	117757	3790	31.07	2.68
1955	145035	4592	31.58	1.65
1958	167108	5321	31.41	0.57
1960	178349	5655	31.54	0.42
1963	186881	6111	30.58	-3.04
1964	217681	6489	33.55	9.70
1965	231212	6716	34.43	2.63
1966	248900	6938	35.87	4.21
1967	261402	7132	36.65	2.17
1968	283621	7405	38.30	4.50
1969	307729	7564	40.68	6.22
1970	333886	7911	42.21	3.74
1971	342266	8157	41.96	-0.58
1972	393059	8347	47.09	12.23
1973	426469	8693	49.06	4.18
1974	462719	9120	50.74	3.42

Fuente: Para los acervos de capital: Banco de México 1978. Los datos de población ocupada fueron tomados de Cuadernos de la CIES, diciembre 1979.

Cuadro 7
Productividad del trabajo en "industrias típicas"
(sector manufacturero = 100)

	Finales Aliment.	Intermed. Aliment	Intermedias de Manufact. Tradici.	Manufacturas Tradicionales	Intermedias Generalizados	Finales durables	Bienes de capital	Partes y Componen	Total
Microindustria (total censal 36.4)									
MI	32.8	14.11	23.0	16.5	19.7	-	-	-	22.9
MI-P	29.9	41.3	37.7	29.8	38.0	-	49.4	46.7	36.0
MI y MI-P	31.8	14.9	30.7	17.9	29.7	-	49.4	46.7	28.2
Pequeña Industria (total censal 81.4)									
MI	46.0	68.1	59.8	61.2	70.9		65.7	81.5	61.5
MI-P	106.0	127.8	62.8	70.8	82.5	104.1	93.1	87.1	79.7
MI y MI-P	93.5	120.7	61.5	70.0	77.6	104.1	90.7	83.5	71.9
Mediana Industria (total censal 108.9)									
MI	121.6	107.6	68.0	83.6	134.0	97.5	101.0	101.6	99.3
MI-P	77.8	-	121.4	81.5	226.8	183.0	106.1	73.2	105.3
MI y MI-P	88.5	-	89.7	82.0	158.6	154.7	103.5	76.3	102.5

Cuadro 7 (continuación)
Intermedias de

	Finales Aliment.	Intermed. Aliment	Manufact. Tradici.	Manufacturas Tradicionales	Intermedias Generalizados	Finales durables	Bienes de capital	Partes y Componen	Total
Gran Industria (total censal 138.1)									
MI	76.6	-	135.0	82.0	171.6	142.9	127.3	76.6	101.6
MI-P	150.6	-	115.0	78.2	85.1	51.9	96.7	81.7	92.3
MI y MI-P	146.5	-	125.9	81.7	9.0	68.9	110.7	77.9	103.6
Total de Industrias									
Típicas	61.3	33.2	82.8	78.6	87.8	76.2	104.0	75.9	80.5

Nota: La productividad del trabajo se define como el cociente entre el valor agregado censal bruto y el número de personas ocupadas.

Fuente: Elaborado con base en IX Censo Industrial 1975, tomado de Jacobs-Máttar 1986:49.

MI = Micro

MI-P = Micro y pequeña

MI - P - M = Micro, pequeña y mediana

MI - M = Micro y mediana

MI - G = Micro y grande

P = Pequeña

P - M = Pequeña y mediana

P - M - G = Pequeña, mediana y grande

P - G = Pequeña y grande.

Cuadro 8

Exportaciones industriales de México (principales industrias)

Industria	1965	1970	1971	1972	1973	1974	Crecimiento
							% 1965-1975
Alimenticia	100	144	161	179	220	349	249
Textiles y Calz.	29	38	51	78	167	267	820
Química	43	81	90	102	152	261	506
Eq. de Transp (A)	2	37	51	82	153	170	8500
Siderurgia	25	37	61	73	43	83	232
Eq. Eléctrico (B)	2	7	17	15	18	41	2000
Papel y cartón	8	20	16	23	32	32	400
Total industria	262	444	545	77	960	1500	472

Notas: (A) Casi exclusivamente, provenientes de la ind. automotriz.

(B) Incluye equipo eléctrico y partes de radio y televisión.

Fuente: Banco de México, 1975, Cuadro III-6.

Cuadro 9
Estructuras de mercado: composición por tipo de bien
(Participación porcentual)

	CBT	CNDM	CDM	BI	K	Total	%V.A
Oligopolios concentrados	9.1	2.1	0.1	71.9	16.8	100	18.7
Liderazgo de empresas transnacionales	1.2	2.7	0.3	61.0	34.9	100	7.4
Liderazgo de empresas privadas nacionales	31.9	10.7	0.0	46.8	10.7	100	1.9
Liderazgo de empresas públicas	10.7	0.0	0.0	85.6	3.7	100	9.5
Oligopolios concentrados y diferenciados	32.7	19.5	46.0	1.1	0.6	100	14.4
Liderazgo de empresas transnacionales	24.0	19.4	54.5	1.4	0.7	100	11.9
Liderazgo de empresas privadas nacionales	73.0	20.2	6.8	0.0	0.0	100	2.6
Oligopolios diferenciados	59.4	29.3	6.8	45	0.0	100	11.5
Liderazgo de empresas transnacionales	21.8	78.2	0.0	0.0	0.0	100	3.4
Liderazgo de empresas privadas nacionales	49.1	23.8	27.1	0.0	0.0	100	2.9
Liderazgo compartido	90.0	0.0	0.0	10.0	0.0	100	5.2
Oligopolios competitivos	22.5	0.5	2.8	51.8	22.4	100	30.4
Liderazgo de empresas transnacionales	0.0	0.0	17.6	21.4	61.0	100	4.1
Liderazgo de empresas privadas nacionales	34.1	1.5	1.2	37.4	25.9	100	1.9
Liderazgo compartido	20.2	0.0	0.0	70.2	9.6	100	15.4
Industrias competitivas	54.7	0.0	0.3	40.8	4.2	100	24.9
Total manufacturero	33.7	6.7	8.4	40.1	11.1	100	100.0

Nota: Las cifras en la columna de (% V.A.) corresponden a la participación porcentual de cada grupo en el valor agregado total

CBT = Bienes de consumo básico tradicional (excluye insumos específicos).

CNDM = Bienes de consumo no duradero moderno (excluye insumos específicos).

CDM = Bienes de consumo duradero (excluye insumos específicos)

BI= Bienes intermedios (incluye insumos específicos).

K= Bienes de capital

Fuente: Tomado de Casar *et al.* pag. 156.

Cuadro 10

Características de las estructuras de mercado (Promedios simples)

	CR4E	CR4T80	DIF%	NE8	0ENE
Oligopolios concentrados	75.2	69.7	0.4	97.0	125.0
Liderazgo de empresas transnacionales	77.1	73.7	0.3	102.0	87.0
Liderazgo de empresas privadas nacionales	75.9	71.8	0.8	115.0	104.0
Liderazgo de empresas públicas	70.7	59.6	0.2	66.0	223.0
Oligopolios concentrados y diferenciados	83.7	76.7	2.7	68.0	264.0
Liderazgo de empresas transnacionales	82.9	76.8	2.7	68.0	264.0
Liderazgo de empresas privadas nacionales	87.6	76.5	2.7	69.0	309.0
Oligopolios diferenciados	38.9	37.4	3.2	215.0	75.0
Liderazgo de empresas transnacionales	38.5	36.6	4.2	237.0	91.0
Liderazgo de empresas privadas nacionales	44.1	43.6	2.2	194.0	77.0
Liderazgo compartido	31.1	28.1	3.9	233.0	61.0
Oligopolios competitivos	41.3	39.4	0.5	313.0	52.0
Liderazgo de empresas transnacionales	37.3	34.5	0.4	251.0	65.0
Liderazgo de empresas privadas nacionales	43.9	42.9	0.5	402.0	39.0
Liderazgo compartido	38.9	36.0	0.5	205.0	68.0
Industrias competitivas	13.7	12.7	0.5	2444.0	20.0
Total manufacturero	48.6	45.5	1.0	636.0	91.0

CR4E = Grado de concentración económica en México, 1980.

CR4T80 = Grado de concentración técnica en México, 1980.

DIF % = Diferenciación del producto.

NE = Numero de establecimientos en 1980.

ENE = Empleo promedio por establecimiento, 1980.

Fuente: Tomado de Casar et al. pag. 157

Cuadro 11

Estructuras de mercado y barreras a la entrada (Promedios simples)

	TM	TME	KL	REG %	CR4E	T20EU
Oligopolios concentrados	0.8	5.1	2.2	4.1	54.9	0.9
Liderazgo de empresas transnacionales	0.7	4.1	2.3	6.7	5.6	1.0
Liderazgo de empresas privadas nacionales	0.3	3.5	1.5	1.8	51.6	0.3
Liderazgo de empresas públicas	1.7	8.7	2.9	1.8	56.9	1.2
Oligopolios concentrados y diferenciados	1.1	5.8	2.3	6.3	66.0	1.7
Liderazgo de empresas transnacionales	1.1	5.7	2.3	7.2	68.4	1.9
Liderazgo de empresas privadas nacionales	1.2	6.2	2.3	1.4	54.8	1.0
Oligopolios diferenciados	1.1	2.8	1.2	5.3	36.9	0.8
Liderazgo de empresas transnacionales	1.5	2.0	1.1	10.6	3.23	1.3
Liderazgo de empresas privadas nacionales	0.7	3.8	1.0	3.9	44.1	0.6
Liderazgo compartido	1.4	1.8	1.5	3.4	28.0	0.7
Oligopolios competitivos	0.8	2.3	1.8	3.0	36.1	0.7
Liderazgo de empresas transnacionales	0.8	3.4	1.8	5.9	32.3	1.1
Liderazgo de empresas privadas nacionales	0.5	2.5	1.2	1.9	38.0	0.3
Liderazgo compartido	1.1	1.8	2.5	3.6	34.7	0.9
Industrias competitivas	1.5	1.0	1.0	1.0	30.4	0.5
Total manufacturero	1.0	3.2	1.7	3.5	43.1	1.0

TM = Tamaño medio de mercado medio por producción bruta (1980). Valores relativos al promedio de la industria manufacturera (=1.0).

TME = Tamaño mínimo eficiente medio por personal ocupado (1975). Valores relativos al promedio de las industrias competitivas (=1.0).

KL = Relación capital trabajo (1975). Valores relativos al promedio de las industrias competitivas (=1.0).

REG % = Densidad tecnológica (1975). Valores relativos al promedio de las competitivas (=1.0).

CR4E = Grado de concentración económica en Estados Unidos (1977).

T20EU = Tamaño medio de las veinte mayores empresas en Estados Unidos (1977).

Valores relativos al promedio de la industria manufacturera (=1.0).

Fuente: Tomado de Casar et al. pag. 158

Cuadro 12

Industria mediana y pequeña por sectores económico Número de establecimientos porcentajes

Rama	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1989
Alimentos	19.90	20.04	20.34	20.66	20.67	21.36	20.79
Bebidas	1.08	1.08	1.06	1.01	1.00	1.01	1.02
Tabaco	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Textil	3.46	3.37	3.24	3.06	3.03	2.84	2.78
Prend. de vestir	9.80	9.78	9.70	9.60	9.59	9.52	9.99
Calzado y cuero	5.81	5.78	5.65	5.63	5.60	5.46	5.61
Prod.mad. y corcho	1.58	1.72	2.05	2.20	2.27	2.45	2.70
Muebles y acc.de mad.	3.06	3.32	3.54	3.82	3.86	4.22	4.90
Papel	0.69	0.70	0.70	0.74	0.73	0.76	0.76
Edi. e imprenta	6.45	6.45	6.47	6.41	6.40	6.61	6.83
Química	3.28	3.31	3.44	3.43	3.42	3.46	3.39
Petroquímica	0.10	0.12	0.15	0.17	0.17	0.18	0.17
Hule y plástico	4.41	4.42	4.41	4.38	4.35	4.18	4.01
Min. no metálicos	5.96	5.91	5.72	5.64	5.64	5.51	5.41
Metálica básica	1.21	1.24	1.24	1.24	1.24	1.20	1.23
Prod. metálicos	20.64	20.11	19.25	18.95	18.92	18.05	17.53
Maq. y eq. no elect.	4.56	4.60	4.89	4.98	4.98	5.02	4.93
Maq. y ap. elect.	2.34	2.39	2.48	2.56	2.58	2.62	2.55
Eq. de transporte	1.04	1.11	1.17	1.24	1.28	1.30	3.78
Otras manufacturas	4.59	4.53	4.45	4.28	4.25	4.22	3.98
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: SECOFI 1987, 1987a y 1989.

Cuadro 13

Industria mediana y pequeña por sectores económico

Personal ocupado

Rama	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1989
Alimentos	14.40	14.44	14.36	14.48	14.35	15.03	15.07
Bebidas	2.46	2.44	2.26	2.20	2.15	2.19	1.87
Tabaco	0.10	0.10	0.09	0.09	0.07	0.11	0.10
Textil	6.46	6.53	6.08	5.90	5.92	5.73	5.61
Prend. de vestir	10.46	10.75	10.83	10.52	10.49	10.45	10.74
Calzado y cuero	6.36	6.32	6.14	6.07	6.02	5.92	5.77
Prod.mad. y corcho	1.85	1.97	2.08	2.22	2.35	2.55	2.50
Muebles y acc.de mad.	3.36	3.08	3.21	3.38	3.44	3.48	3.78
Papel	1.33	1.34	1.46	1.56	1.58	1.54	1.66
Edi. e imprenta	4.63	4.51	4.44	4.44	4.45	4.73	5.00
Química	6.47	6.65	6.78	6.45	6.34	6.54	6.09
Petroquímica	0.16	0.17	0.23	0.25	0.25	0.26	0.27
Hule y plástico	6.46	6.46	6.47	6.63	6.76	6.59	6.78
Min. no metálicos	4.98	5.08	5.11	5.01	4.99	4.98	4.74
Metálica básica	1.74	1.76	1.75	1.80	1.72	1.70	4.46
Prod. metálicos	17.26	16.22	15.96	16.06	15.93	15.12	8.93
Maq. y eq.no elect.	3.54	3.42	3.63	3.90	3.90	3.85	3.94
Maq. y ap. elect.	3.92	4.31	4.50	4.51	4.59	4.41	4.61
Eq. de transporte	1.34	1.27	1.45	1.52	1.65	1.80	1.89
Otras manufacturas	2.69	3.18	3.16	3.02	3.05	3.03	3.08
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Cuadro 12.

Cuadro 14
Distribución de establecimientos a nivel
Regional y por entidad federativa 1990

Región	Micro %	Pequeña % % %	Mediana	Grande
NOROESTE	8.6	7.2	8.2	9.3
Baja Calif.	3.1	3.8	4.7	5.7
Baja Calif. Sur	0.5	0.3	0.4	0.0
Sonora	2.5	1.7	2.0	2.6
Sinaloa	2.6	1.4	1.1	1.0
NORTE	4.5	4.2	5.4	9.6
Chihuahua	3.1	2.5	3.1	7.8
Durango	1.4	1.7	2.3	1.8
NORESTE	13.4	12.9	13.9	16.2
Nuevo León	7.3	8.6	8.4	8.1
Tamaulipas	2.8	1.6	2.8	4.3
Coahuila	3.2	2.7	2.7	3.8
OCCIDENTE	16.5	13.4	9.4	7.3
Jalisco	11.5	11.3	7.6	6.0
Nayarit	0.9	0.3	0.1	0.3
Colima	0.6	0.3	0.2	0.1
Michoacán	2.8	1.3	1.2	0.9
Zacatecas	0.7	0.3	0.2	0.1
BAJO	11.9	11.0	10.7	9.3
Guanajuato	7.1	6.6	5.1	3.3
Queretaro	1.4	1.4	2.0	2.6
Aguascalientes	1.5	1.4	1.7	1.4
San Luis Potosí	1.9	1.6	1.9	2.1
CENTRO	10.8	14.1	19.3	19.7
México	8.2	12.8	17.9	18.5
Morelos	1.2	0.9	1.1	1.0
Guerrero	1.5	0.4	0.3	0.2
ORIENTE	9.9	9.1	9.7	9.1
Puebla	3.2	4.5	4.8	3.0
Tlaxcala	0.5	0.8	1.7	1.3

Cuadro 14 (continuación)

Región	Micro	Pequeña			Mediana	Grande
	%	%	%	%		
Veracruz	3.7		2.0		1.6	2.7
Hidalgo	1.4		1.4		1.5	1.4
Oaxaca	1.1		0.4		0.3	0.6
SURESTE	4.7		2.8		2.2	1.7
Yucatán	1.6		1.3		1.1	1.0
Chiapas	1.2		0.4		0.4	0.3
Campeche	0.6		0.4		0.3	0.0
Tabasco	0.9		0.4		0.2	0.3
Quintana Roo	0.5		0.2		0.2	0.1
Distrito Federal	19.6		25.4		21.2	17.7
TOTAL %	100.0		100.0		100.0	100.0
No. de Establec.	92556.0		19685.0		3266.0	2386.0

Fuente: NAFINSA, 1991.

Cuadro 15
Formación bruta de capital fijo público y privado
Tasas de Crecimiento

DENOMINACIÓN	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	(A)
TOTAL	-16.79	-28.28	6.43	7.85	-11.80	-0.26	5.99	1.64
Privada	-15.10	-22.14	7.94	12.23	-10.42	6.84	10.93	5.50
Pública	-18.83	-36.02	4.11	0.89	-14.24	-13.38	-5.26	-5.58
CONSTRUCCIÓN	-6.44	-22.49	3.91	3.61	-9.94	1.69	-0.87	-0.32
Privada	-0.93	-11.15	5.34	7.76	-6.62	9.93	-0.42	3.20
Pública	-10.63	-32.07	2.33	-1.11	-14.06	-9.40	-1.61	-4.77
MAQUINARIA YEQUIPO	-29.41	-37.63	11.48	15.79	-14.90	-3.72	18.84	5.50
Privada	-25.99	-33.45	11.51	18.03	-14.92	2.82	26.70	8.83
Pública	-36.88	-48.33	11.37	8.42	-14.85	-26.84	-21.35	-8.65

Nota: (A) Tasa de crecimiento media anual 1984-1988

Fuente: INEGI, 1988

Cuadro 16

Comportamiento de las ramas industriales de posición inter-media, 1982-1988

índices y tasas de crecimiento anual en porciento

1982 = 100

Ramas	Índice	TCA
a) (16) AZÚCAR		
PIB	131.6	4.0
productividad	108.3	1.1
empleo	121.7	2.8
precios	4481.1	72.2
exportaciones	727.7	32.8
importaciones	0.1	-62.7
exp/PIB (%)	19.3	
b) (20) BEBIDAS ALCOHÓLICAS		
PIB	104.9	0.7
productividad	109.6	1.3
empleo	94.2	-0.8
precios	4613.9	72.9
exportaciones	95.8	-0.6
importaciones	74.6	-4.1
exp/PIB (%)	9.6	
c) (21) CERVEZA		
PIB	105.1	0.7
productividad	106.5	0.9
empleo	98.5	-0.2
precios	4101	70.0
exportaciones	712	32.4
importaciones	175	8.3
exp/PIB (%)	16.1	
d) (27) PRENDAS DE VESTIR		
PIB	88.7	-1.7
productividad	98.2	-0.3
empleo	90.3	-1.4
precios	5075.2	75.2
exportaciones	415.2	22.6

Cuadro 16 (continuación)

Ramas	Índice	TCA
importaciones	85.8	-2.2
exp/PIB (%)	13.2	
e) (28) CUERO Y CALZADO		
PIB	73.8	-4.2
productividad	96.12	-0.6
empleo	76.8	-3.7
precios	5451	77.0
exportaciones	872.3	36.3
importaciones	277.5	15.7
exp/PIB	18.4	
f) (29) ASERRADEROS, TRIP. Y MAD.		
PIB	101.4	0.2
productividad	107.6	1.1
empleo	94.2	-0.8
precios	5847.7	78.8
exportaciones	466.1	24.6
importaciones	118.9	2.5
exp/PIB	4.5	
g) (31) PAPEL Y CARTON		
PIB	116.4	2.2
productividad	117	2.3
empleo	99.5	-0.1
precios	5188.8	75.8
exportaciones	1435.4	46.3
importaciones	160.9	7.0
exp/PIB (%)	12.1	
h) (38) P. FARMACÉUTICOS		
PIB	98.4	-0.2
productividad	104.4	0.6
empleo	94.2	-0.8
precios	6317.1	80.8
exportaciones	263.4	14.8
importaciones	132.9	4.1
exp/PIB (%)	19	

Cuadro 16 (continuación)

Ramas	Índice	TCA
i) (41) PROD. DE HULE		
PIB	103.7	0.5
productividad	103.2	0.5
empleo	100.4	0.1
precios	5167.1	75.7
exportaciones	1149.9	41.7
importaciones	124.6	3.2
exp/PIB (%)	5.7	
j) (42) ART. DE PLASTICO		
PIB	105.9	0.8
productividad	102	0.3
empleo	103.7	0.5
precios	5164.9	75.7
exportaciones		
importaciones	196.6	10.1
exp/PIB (%)		
k) (48) MUEBLES METALICOS		
PIB	73.3	-4.3
productividad	96.2	-0.6
empleo	76.2	-3.8
precios	2263.3	56.1
exportaciones	1385.1	45.6
importaciones	231.9	12.8
exp/PIB (%)	16.1	-23.0
l) (49) PRODUCTOS METÁLICOS		
ESTRUCTURALES		
PIB	68	-5.4
productividad	94.6	-0.8
empleo	71.9	-4.6
precios	5801.3	78.6
exportaciones	752.6	33.4
importaciones	64	-6.2
exp/PIB (%)	11.9	-26.2

Cuadro 16 (continuación)

Ramas	Índice	TCA
m) (54) EQ. Y AP. ELECTRON.		
PIB	103.6	0.5
productividad	116.5	2.2
empleo	68.9	-5.2
precios	4343.3	71.4
exportaciones	294.4	16.7
importaciones	210.1	11.2
exp/PIB (%)	7.3	
n) (53) ELECTRODOMÉSTICOS		
PIB	59.1	-7.2
productividad	95.9	-0.6
empleo	61.6	-6.7
precios	5173.1	75.7
exportaciones	939.6	37.7
importaciones	364	20.3
exp/PIB (%)	36.6	

Notas: productividad es igual a producto por trabajador. Empleo se define como personal ocupado remunerado promedio.

Los precios representan el deflactor implícito del producto.

Fuente: INEGI, 1988, 1990.

Cuadro 17

Ramas de la industria mexicana en estancamiento u orientadas al mercado interno,^{1/} índice de crecimiento, 1980 = 100

	PIB productividad export.exp/PIB			
A) (11) Carnes y lácteos	98.8	94	345	1.7
B) (13) Molienda de trigo	100.2	103	404	1.2
C) (15) Benef. y mol. de café	113.7	101	182	
D) (17) Aceites y grasas	106	93		3
F) (23) Tabaco	88.2	120	31	2
G) (24) Hilados y tej. f/blandas	99.8	73	165	29
H) (25) Hilados y tej. f/duras	77.1	81.2	53	9
L) (32) Imprenta y ed.	99.8	98	118	7.4
M) (39) Jabones, det., cosm.	98	103	815	3
N) (45) Prod. min. no met.	97.8	93.4	221	5.5
Q) (52) Maq. y ap. electric.	96.6	105.6	118.3	8.1
S) (58) Eq. y mat. de transp.	86.5	94	113	16

Nota: ^{1/}Deflactado con el deflactor implícito del producto.

Fuente: INEGI, 1988, 1990.

Cuadro 18

Estructura de las exportaciones industriales en México 1982-1990 Dólares

Concepto	Bienes de consumo		Bienes intermedios		Bienes de capital		Total	
	1982	1990	1982	1990	1982	1990	1982	1990
Exportación total (FOB)	1475752	5664346	19293815	19707466	236566	1401287	21006133	26773099
I. Agricultura y silvicultura	442942	1194700	653862	526006	0	0	1096804	1720706
II. Ganad., apicult., caza y pesca	1340	40015	131714	400688	3351	1033	136405	441736
A. Ganadería y apicultura	18	330	129410	388652	3351	1033	132779	390015
B. Caza y pesca	1322	39682	2303	12040	0	0	3625	51722
III. Industrias extractivas	0	11467	16601765	11530	0	0	16601765	22997
A. Petróleo crudo, gas naturales	0	0	16100745	8920672	0	0	16100745	8920672
B. Extrac. de miner. metálicos	0	0	328305	316346	0	0	328305	316346
C. Extrac. de otros minerales	0	0	172702	300026	0	0	172702	300026
D. Otras ind. extractivas	0	0	13	522	0	0	13522	
IV. Industrias manufactureras	1031336	4429145	1902950	8968813	233214	1391216	3167498	14789174
A. Aliment, bebidas y tabaco	709731	1016747	81429	78433	0	0	791160	1095180
B. Tex. art./vest. ind. de cuero	45751	229187	103198	396096	1316	6933	150265	632216

Concepto	Cuadro 18 (continuación)							
	Bienes de consumo		Bienes intermedios		Bienes de capital		Total	
	1982	1990	1982	1990	1982	1990	1982	1990
C. Industria de la madera	28784	38140	22799	127955	370	1412	51953	167507
D. Papel, imprenta e ind. edit.	67808	81691	10634	121253	0	0	78885	202944
E. Derivados del petróleo	2270	7876	258535	884375	0	0	260885	892251
F. Petroquímica	0	0	115624	290737	0	0	115624	290737
G. Química	31864	57829	409742	1620930	0	0	441606	1678759
H. Prod. plásticos y de caucho	4295	5169	21377	121498	499	238	26121	126905
I. Fab. de otr. prod. min n/met	20683	86313	117166	427202	1772	11044	139621	524559
J. Siderurgia	0	287	110615	928455	1775	44845	112412	973587
K. Minero metalurgia	1	10	75487	962825	320	75488	963155	
L. Prod. metal, maq. y equipo	94160	2820892	569042	2979169	224833	1314023	888035	7114084
1. Para agricultura y ganad.	0	0	57	16598	12151	16598	12208	33196
2. Para ferrocarriles	0	0	151	7824	49	10933	200	18757
3. Para otros trans. y común.	64532	2626244	403075	1856126	65725	178197	533332	4660567
4. Maq. y eq. esp. p/ind. div	16866	81166	85867	444946	126711	864201	229444	1390313
5. Equipo prof. y científico	0	0	31185	21006	1532	8392	4767	29398
6. Eq.-apar. eléct. y electro	11594	106086	61468	574702	18275	207427	91337	888215
7. Apar. de fotog. opt. y relog.	1167	7394	15236	69944	338	28275	16348	105613
M. Otras industrias	25991	85001	7302	29893	2695	12394	35988	127288
V. Otros servicios	132	0	2572	272198	0	9043	2704	281241
VI. Productos no clasificados	0	0	960	2197	0	0	960	2197

Fuente. Banco de México 1983, 1991.

Cuadro 19
Estructura de las exportaciones industriales en México
1982-1990 Porcentajes

Concepto	Bienes de consumo		Bienes intermedios		Bienes de capital		Total	
	1982	1990	1982	1990	1982	1990	1982	1990
Exportación total (FOB)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
I. Agricultura y silvicultura	30.01	21.09	3.39	2.67	0.00	0.00	5.22	6.43
II. Ganad., apicult., caza y pesca	0.09	0.71	0.68	2.03	1.42	0.07	0.65	1.65
A. Ganadería y apicultura	0.00	0.01	0.67	1.97	1.42	0.07	0.63	1.46
B. Caza y pesca	0.09	0.70	0.01	0.06	0.00	0.00	0.02	0.19
III. Industrias extractivas	0.00	0.20	86.05	0.06	0.00	0.00	79.03	0.09
A. Petróleo crudo, gas naturales	0.00	0.00	83.45	45.27	0.00	0.00	76.65	33.32
B. Extrac. de miner. metálicos	0.00	0.00	1.70	1.61	0.00	0.00	1.56	1.18
C. Extrac. de otros minerales	0.00	0.00	0.90	1.52	0.00	0.00	0.82	1.12
D. Otras ind. extractivas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IV. Industrias manufactureras	69.89	78.19	9.86	45.51	98.58	99.28	15.08	55.24
A. Aliment, bebidas y tabaco	48.09	17.95	0.42	0.40	0.00	0.00	3.77	4.09
B. Tex. art./vest. ind. de cuero	3.10	4.05	0.53	2.01	0.56	0.49	0.72	2.36

Concepto	Cuadro 19 (continuación)							
	Bienes de consumo		Bienes intermedios		Bienes de capital		Total	
	1982	1990	1982	1990	1982	1990	1982	1990
C. Industria de la madera	1.95	0.67	0.12	0.65	0.16	0.10	0.25	0.63
D. Papel, imprenta e ind. edit.	4.59	1.44	0.06	0.62	0.00	0.00	0.38	0.76
E. Derivados del petróleo	0.15	0.14	1.34	4.49	0.00	0.00	1.24	3.33
F. Petroquímica	0.00	0.00	0.60	1.48	0.00	0.00	0.55	1.09
G. Química	2.16	1.02	2.12	8.22	0.00	0.00	2.10	6.27
H. Prod. plásticos y de caucho	0.29	0.09	0.11	0.62	0.21	0.02	0.12	0.47
I. Fab. de otr. prod. min n/met	1.40	1.52	0.61	2.17	0.75	0.79	0.66	1.96
J. Siderurgia	0.00	0.01	0.57	4.71	0.75	3.20	0.54	3.64
K. Minerometalurgia	0.00	0.00	0.39	4.89	0.00	0.02	0.36	3.60
L. Prod. metal, maq. y equipo	6.38	49.80	2.95	15.12	95.04	93.77	4.23	26.57
1. Para agricultura y ganad.	0.00	0.00	0.00	0.08	5.14	1.18	0.06	0.12
2. para ferrocarriles	0.00	0.00	0.00	0.04	0.02	0.78	0.00	0.07
3. Para otros trans. y común.	4.37	46.36	2.09	9.42	27.78	12.72	2.54	17.41
4. Maq. y eq. esp. p/ind. div.	1.14	1.43	0.45	2.26	53.56	61.67	1.09	5.19
5. Equipo prof. y científico	0.00	0.00	0.16	0.11	0.65	0.60	0.02	0.11
6. Eq.-apar. eléct. y electro.	0.79	1.87	0.32	2.92	7.73	14.80	0.43	3.32
7. Apar. de fotog.opt.y reloj.	0.08	0.13	0.08	0.35	0.14	2.02	0.08	0.39
M. Otras industrias	1.76	1.50	0.04	0.15	1.14	0.88	0.17	0.48
V. Otros servicios	0.01	0.00	0.01	1.38	0.00	0.65	0.01	1.05
VI. Productos no clasificados	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01

Fuente: Cuadro 18.

Cuadro 20

Ramas de la industria de mayor crecimiento, 1971-1981 índices de crecimiento

	PIB	Export	exp/PIB
(18) Alimentos p/animales	223		
(21) Cerveza y malta	222	1181	2.56
(33) Petróleo y derivados	246	397	50.60
(34) Petroquímica básica	379	109	39.51
(35) Química básica	256	343	30.73
(36) Abonos y fert.	235	154	29.02
(37) Resinas y fibras sint.	347	1620	11.11
(38) Prod. farmacéut.	254	145	8.77
(39) Jabones, det. y c.	249		
(41) Prod. de hule	253	419	2.56
(42) Art. de plástico	284		
(43) Vidrio	231	169	6.72
(44) Cemento	252	146	0.83
(51) Maq. y eq. n/eléctico	293	435	11.97
(52) Maq. y ap. elect.	259	230	1.84
(53) Ap. electrodom.	395	537	2.01
(54) Eq. y ap. electrónicos	278	182	2.71
(55) Eq. y ap. eléctricos	239	2739	8.36
(56) Automóviles	368	12137	4.95
(57) Carrocerías, m. y accs.	272	537	20.86

Fuente: INEGI, 1988 Y 1990.

CUADRO 21

**México: características censales de la industria manufacturera
personal ocupado, remuneraciones y tamaño medio de los establecimientos, 1980**

	Unidades observadas	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Tamaño medio por unidad
Clase Total Nacional	126072	2108899	1954630	154269	16.73
3111 Ind. de la carne	4576	22262	15867	6395	4.86
3112 Elab. de prod. lácteos	715	18170	17287	883	25.41
3113 Elab. de cons. alimenticias	327	30834	29548	1286	94.29
3114 Molienda de cereales	427	14121	13841	280	33.07
3115 Fabr. de prods. de panadería	8874	71958	58477	13481	8.11
3116 Molienda de nixt. y fab. de tortillas	30677	63754	22862	40892	2.08
3117 Fab. de aceites y grasas comestibles	107	14367	14266	101	134.27
3118 Industria azucarera	363	36581	34960	1621	100.77
3119 Fabr. de cocoa, chocol. y arts. de confitería	372	15781	14968	813	42.42
3121 Otros productos alimenticios	2019	30047	28000	2047	14.88
3122 Elaboración de alimentos para animales	351	9134	8795	339	28.02
3130 Industria de las bebidas	1200	99036	97843	1195	82.53
3140 Industria del tabaco	36	10177	10155	22	292.89
3211 Cordelería e Ind. textil d/f duras	184	15979	15813	166	88.84

CUADRO 21(continuación)

	Unidades observadas	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Tamaño medio por unidad
3212 Hilados, tejidos y acabados d/f blandas	1645	112791	111384	1407	68.57
3213 Confección de materiales textiles	699	11282	10479	803	16.14
3214 Elaboración de tejidos de punto	1355	29846	28040	1806	22.03
3220 Confección de prendas de vestir	10844	114500	102158	12342	10.56
3230 Industria del cuero, pieles y sus prods.	1304	17702	16298	1404	13.58
3240 Industria del Calzado	2023	53325	51010	2315	26.36
3311 Fabr. de prod. de aserradero y carpintería	1934	25387	22971	2396	13.12
3312 Fabr. de envases y otros prod. de madera	1295	10408	8643	1765	8.04
3320 Fabr. y reparación de muebles no metálicos	10496	54205	41485	12720	5.16
3410 Manufact. de celulosa, papel y sus derivados	563	52209	51807	402	92.63
3420 Imprentas, editoriales e ind. conexas	5979	65400	58757	6643	10.94
3512 Fabr. de sustancias químicas básicas	541	45901	45469	432	84.84
3513 Ind. de fibras artificiales o sintéticas	18	14235	14231	4	790.83
3521 Industria farmacéutica	374	36574	36238	336	97.79
3522 Fabr. de otras sustancias químicas	1230	53231	52186	1045	43.28
3540 Industria del coque	128	5659	5549	110	44.21
3550 Industria del hule	597	27544	27139	405	16.14
3560 Elaboración de productos de plástico	1269	49662	48832	730	39.13
3611 Alfarería y cerámica	1174	7875	5885	1990	6.71
3612 Fabr. de mater. de arcilla para constr.	1349	23352	17233	6119	6.23
3620 Fabr. de vidrio y prods. de vidrio	285	29286	29073	213	102.76
3691 Fabr. de cemento, cal, yeso y otros	3095	55096	51867	3229	17.80

Cuadro 21 (continuación)

	Unidades observadas	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Tamaño medio por unidad
3710 Ind. básica del hierro y el acero	262	78409	78274	135	299.27
3720 Ind. básica de metales no ferrosos	133	18875	18793	82	141.92
3811 Fundición y moldeo de piezas metálicas	632	22738	22169	569	35.98
3812 Fab. de prods. d/metal, estr, calderas indus.	10575	55457	42699	12758	5.24
3813 Fab. y rep. de muebles metálicos	585	21170	20712	458	35.58
3814 Fab. de otros prod. de metal terminados	3128	92270	89349	2921	29.50
3821 Fab y rep. de maq. para fines específicos	1460	41710	40330	1380	28.57
3822 Fab. y rep. de maq. para fines grales.	2779	52892	50393	2499	19.03
3823 Fab. de maq./oficina, calc. y prod. informát.	263	7338	7081	257	27.90
3831 Fab. de maq.,eq.accs y suministros eléctricos	1286	84287	83229	1058	65.54
3832 Fab. de eq. electrónico, radio,TV. etc.	421	74285	83922	363	200.20
3833 Ind. de apar. de uso domést. elect. y n/elect.	149	21141	21066	75	141.89
3841 Industria Automotriz	937	108987	108378	609	116.31
3842 Fab. de otros mater. de transporte	288	20159	19958	201	70.00
3850 Manuf. de instrumentos y eq. de precisión	450	16539	16113	426	36.75
3900 Otras Industrias manufactureras	1889	34989	32648	2341	18.52

Fuente: Datos del Censo Industrial 1981, cálculos efectuados por Rendón-Salas 1990.

Cuadro 22
México: características censales de la industria manufacturera
personal ocupado, remuneraciones y tamaño medio de los establecimientos, 1985.

	Unidades observadas	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Tamaño medio por unidad
Clase Total Nacional	129380	2437603	2266287	171316	18.84
3111 Ind. de la carne	870	22559	21537	1022	25.93
3112 Elab. de prod. lácteos	7479	45250	33262	11988	6.07
3113 Elab. de cons. alimenticias	385	44503	44166	337	115.59
3114 Molienda de cereales	661	22699	22003	696	34.34
3115 Fabr. de prods. de panadería	10428	88701	71586	17115	8.51
3116 Molienda de nixt. y fab. de tortillas	23008	62839	27664	35175	2.73
3117 Fab. de aceites y grasas comestibles	117	16015	15960	55	138.88
3118 Industria azucarera	104	37468	37366	102	360.27
3119 Fabr. de cocoa, chocol. y arts. de confitería	483	17642	17051	591	38.10
3121 Otros productos alimenticios	2091	28904	26212	2692	13.82
3122 Elaboración de alimentos para animales	378	12316	12049	267	32.76
3130 Industria de las bebidas	887	102861	101551	1110	115.74
3140 Industria del tabaco	25	8170	8166	4	328.80
3211 Cordelería e Ind. textil d/f duras	485	13636	12929	707	28.12
3212 Hilados, tejidos y acabados d/f blandas	1489	128259	127068	1191	88.14
3213 Confección de materiales textiles	817	14008	12868	1140	17.15

Cuadro 22 (continuación)

	Unidades 1985 observadas	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Tamaño medio por unidad
3214 Elaboración de tejidos de punto	1186	40703	39376	1327	34.32
3220 Confección de prendas de vestir	8368	104628	94720	9908	12.50
3230 Industria del cuero, pieles y sus prods.	1289	18824	17209	1615	14.60
3240 Industria del Calzado	2160	68360	63362	2998	30.72
3311 Fabr. de prod. de aserradero y carpintería	2594	46670	43228	3442	17.99
3312 Fabr. de envases y otros prod. de madera	1567	14427	12137	2290	9.21
3320 Fabr. y reparación de muebles no metálicos	11114	61557	46148	15409	5.54
3410 Manufact. de celulosa, papel y sus derivados	716	58266	57792	474	81.38
3420 Imprentas, editoriales e ind. conexas	6175	70626	63311	7315	11.44
3512 Fabr. de sustancias químicas básicas	699	59317	59128	188	84.86
3513 Ind. de fibras artificiales o sintéticas	15	8083	8080	3	538.87
3521 Industria farmacéutica	378	42558	42417	141	112.59
3522 Fabr. de otras sustancias químicas	1130	58672	57937	735	51.92
3540 Industria del coque	123	5538	5482	56	45.02
3550 Industria del hule	509	33555	33255	300	65.92
3560 Elaboración de productos de plástico	1781	82813	61814	999	46.24
3611 Alfarería y cerámica	1464	10863	8048	2815	7.42
3612 Fabr. de mater. de arcilla para constr.	3877	27126	20074	7052	7.00
3620 Fabr. de vidrio y prods. de vidrio	394	29609	29163	446	75.15
3691 Fabr. de cemento, cal, yeso y otros	3584	70942	66518	4423	19.79
3710 Ind. básica del hierro y el acero	623	102002	101671	331	163.73
3720 Ind. básica de metales no ferrosos	402	19090	18656	434	47.48

Cuadro 22 (continuación)

	Unidades 1985 observadas	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Tamaño medio por unidad
3811 Fundición y moldeo de piezas metálicas	751	22890	22218	672	30.48
3812 Fab. de prods, d/metal, estr, claderas indus.	13727	57911	39491	18420	4.22
3813 Fab. y rep. de muebles metálicos	590	17204	16321	883	29.16
3814 Fab. de otros prod. de metal terminados	3863	84538	80533	4005	21.88
3821 Fab y rep. de maq. para fines específicos	1740	35682	33791	1891	20.51
3822 Fab. y rep. de maq. para fines grales.	3561	69123	65547	3576	19.41
3823 Fab. de maq./oficina, calc. y prod. informát.	134	12457	12386	71	92.96
3831 Fab. de maq.,eq.acces y suministros eléctricos	1464	123328	121942	1386	84.24
3832 Fab. de eq. electrónico, radio,tv. etc.	379	78529	76322	207	201.92
3833 Ind. de apar. de uso domést. elect. y n/elect.	279	32253	31898	355	115.60
3841 Industria automotriz	1216	151668	150669	999	124.73
3842 Fab. de otros mater. de transporte	291	19444	19215	229	66.82
3850 Manuf. de instrumentos y eq. de precisión	419	11854	11447	407	28.29
3900 Otras industrias manufactureras.	1153	24863	23541	1322	21.58

Fuente: la misma del cuadro 21.

OBRAS CONSULTADAS

Acevedo, Jorge, "El nuevo papel de México en la región norteamericana: el caso de la industria automotriz". En: A. Anguiano, *La modernización de México*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1990.

Aglietta, Michael, *Regulación y crisis del capitalismo*. México, Siglo XXI, 1979.

Amín, Samir, *El capitalismo periférico*. México, Siglo XXI, 1977.

Anderson, Dennis, *Small Industry in Developing Countries, Some Issues*. Washington, D. C., World Bank Staff Working Papers No. 518, 1982.

——— y F. Khambata, *Small Enterprises and Development Policy in the Philippines: A Case Study*. Washington, D. C., World Bank Staff Working Papers No. 468, 1981.

Ashworth, William, *Breve historia de la economía internacional*. México, Fondo de Cultura Económica, 1977.

Bairoch, Paul, *Revolución industrial y subdesarrollo*. México, Siglo XXI, 1967.

Bain, Joe Staten, *Barriers to New Competition; Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Cambridge, Harvard University Press, 1956.

Balassa, Bela, *La estructura de la protección en países en desarrollo*, México. CEMLA, 1972.

Banco de México, *Informe anual*. México, 1983.

———, *Informe anual*. México, 1984.

———, *Informe anual*. México, 1985.

———, *Informe anual*. México, 1986.

———, *Informe anual*. México, 1987.

———, *Informe anual*. México, 1988.

———, *Informe anual*. México, 1989.

———, *Informe anual*. México, 1990.

———, *Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica*, México, 1969.

———, *Indicadores económicos*, México, 1975.

———, *Indicadores de comercio exterior*, México, 1983.

———, *Indicadores de comercio exterior*, México, 1990.

Basave, Jorge y C. Morera, "Crisis y capital financiero en México." En: *Teoría y Política* 4, abril-junio. México, 1981.

———, "La estrategia financiera del gran capital en México." En: *Problemas del Desarrollo*. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 1989.

Baumol, W. J., *Business Behaviour Value and Growth*. Nueva York, Harcourt, Brace and World, 1967.

Bernie, Arthur, *Historia económica de Europa 1760-1939*. Barcelona, Ed. Luis Miracle, 1957.

Braverman, Harry, *Trabajo y capital monopolista*. México, Nuestro Tiempo, 1975.

Bolton Committee, *Bolton Committee Report: Small Firm*, Londres, Her Majestys Stationary Office, 1971.

Booz-Aller y Hamilton, *Industria de autopartes*. México, SECOFI-BANCOMEXT, 1987.

Bortz, Jeff, "El salario obrero en el Distrito Federal 1939-1975", En: *Investigación Económica* 4, México, UNAM, Facultad de Economía, octubre-diciembre.

Boston Consulting Group, *Sector textil*. México, SECOFI-BANCOMEXT, 1987.

Brother, Dwight S., "El financiamiento de la formación de capital en México 1950-1971". En: L. Solís (selec.), *La economía mexicana*, Vol II, política y desarrollo. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Bueno, Gerardo, 1972. "Estructura de la protección en México". En: B. Balassa, *Estructura de la protección en países en desarrollo*. México, CEMLA, 1972.

———, "La paridad del poder adquisitivo y las elasticidades de importación e exportación en México." En: *El Trimestre Económico*, abril-junio. 1973.

Canitrot, Adolfo, "Teoría y práctica del liberalismo, Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina." En: S. Mendes (coord.). *La crisis internacional y la América Latina*. México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

Casar, María Amparo y Wilson Pérez, *El estado empresario en México: agotamiento o renovación*. México, Siglo XXI, 1988.

Casar, José, Carlos Márquez Padilla, Susana Marván, Gonzalo Rodríguez y J. Ros, *La organización industrial en México*. México, Siglo XXI, 1990.

Castillo, Mario y C. Cortellese, "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina". En: *Revista de la CEPAL* 34, 1988.

CEPAL, *Estudio económico de América Latina*. Nueva York, Naciones Unidas, 1950.

CEPAL/ONUDI, "Italia: la importancia de la pequeña y mediana empresa en el desarrollo industrial". SECOFI, Políticas de fomento a la industria mediana y pequeña en América latina y experiencia internacional. Serie Temática No. 3. México, s/f.

Chandler, Alfred, *The Visible Hand*. Cambridge, Ma. Harvard University Press, 1977.

Cohen, R., "The New International Division of Labor, Multinational Corporations and Urban Hierarchy". En: M. Dear y A. Scott (eds.), *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*. Nueva York, Methuen, 1981.

Connor, John M. Willard F. Mueller, "El poder de mercado y la rentabilidad de las corporaciones en Brasil y México", En: F. Fajnsylber (comp.) *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. México, Fondo de Cultura Económica, 1981.

Cordera, Rolando, "Estado y desarrollo en el capitalismo tardío y subordinado. Síntesis de un caso pionero: 1920-1970". En: *Investigación Económica* 123, vol. XXI, México, UNAM. Facultad de Economía, 1971.

Cordero, Salvador, *Concentración industrial y poder económico en México*. México, El Colegio de México, 1977.

———, Rafael Santín y Ricardo Tirado, *El poder empresarial en México*. México, Terranova, 1983.

Cortez, Mariluz, Albert Berry y A. Ushaq. *Success in Small and Medium-Scale Enterprises, the Evidence from Colombia*. Nueva York, Oxford University Press, 1987.

Cuadernos de la CIES, Serie Didáctica 5. México, UNAM, Facultad de Economía.

Chamberlin, Edward, *Teoría de la competencia monopolística*. México, Fondo de Cultura Económica, 1956.

Chenery, H. y M. Syrquin, *Patterns of Development, 1950-1970*. Londres, Oxford University Press, 1975.

Dabat, Alejandro, "Evolución de los salarios reales de la clase obrera mexicana". En: *Cuadernos de la CIES*, Serie Investigación 4. México, UNAM, Facultad de Economía, 1978.

——— y M. A. Rivera R., *La modernización tecnológica y sus implicaciones socioeconómicas en México*. México, Fundación Friedrich Ebert, 1988.

Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester y Robert Solow, *Made in America, Regaining the Productive Edge*. Cambridge, Ma., The MIT Press, 1990.

The Economist, 1989, The Rise and Rise of American Small Firms, 21 de enero.

Fajnsylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*. México, Nueva Imagen, 1983.

Fayad, Marwan y Homa Motamen, *The Economics of the Petrochemical Industry*. Londres, Frances Pinter, 1986.

Florida, Richard y M. Kenney, "Organizational Factors and Technology-Intensive Industry: The US and Japan". En: *New Technology, Work and Employment*. Primavera, 1991.

Freeman C., "New Technology and Catching Up". En: *Development Research*, junio, 1989,

Furtado, Celso, *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. Rio de Janeiro, 1968.

———, *Underdevelopment and Dependence, the Fundamental Connection*. University of Cambridge, Ma., Centre of Latin America Studies, 1973.

De la Garza, Enrique, R. Corral y J. Melgoza. "México: crisis y reconversión industrial". En: *Brecha* 3, primavera, 1987.

———, "Desindustrialización y reconversión industrial en México". En: *El Cotidiano*, enero-febrero, 1988.

———, *La reconversión industrial en México*. México, 1989.

Gereffi, Gary, "Las empresas farmacéuticas y la dependencia en México: el caso de la industria de hormonas esteroides", En: F. Fajnsylber (comp.)... 1981.

Gerry, Chris. "Petty Production and Capitalism Production in Dakar: The Crisis of Self-Employed". En: *World Development*, 9/1, 1978.

Hamilton, Nora, *Los limites de la autonomía del estado*. México, Era, 1983.

Leibenstein, Harvey, *Economic Theory and Organizational Analysis*. Nueva York, Harper, 1960.

Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*. México, El Caballito, 1971.

Kenwood, A. G. y Laugheed, L. A., *Historia del desarrollo económico internacional*. Madrid, Istmo, 1972.

Hymer, Stephen H., *Empresas multinacionales, la internacionalización del capital*. Buenos Aires, Periferia, 1972.

Jacobs, Eduardo y J. Máttar., "La industria pequeña y mediana en México". En: *Economía mexicana* 7. México, CIDE, 1986.

Johnson, Harry, "Políticas que pueden estorbar el crecimiento y el desarrollo". En: J. D. Theberge, *Economía del comercio y el desarrollo*. Buenos Aires, Amorrortu, 1971.

Landes, David. *Progreso tecnológico y revolución industrial*. Madrid, Tecnos, 1979.

Little, Ian M. D., Dipak Mazumdar y John M. Page, Jr., *Small Manufacturing Enterprises, A Comparative Study of India and Other Economies*. Nueva York, Oxford University Press, 1987.

Hernández Palacios, Luis, Luis Uriel, Arnulfo Arteaga y J. Rogerio, "Petroquímica básica en México". En: *El Cotidiano* 21, enero-febrero, 1988.

Hinsley, F. S., "Introducción". En: *Historia del mundo moderno* vol. XI. Barcelona, Sopena, 1979.

Hirschman, Albert, "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina". En: *El Trimestre Económico*, febrero, 1968.

Ho, Samuel, *Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan*. Washington D. C., World Bank Staff Working, 1980. Paper 384.

Hoselitz, Bert F. "Small Industry in Underdeveloped Countries". En: *Journal of Economic History*, Vol. 19. 1959,

INEGI, *Estadísticas industriales, información por tipo de empresa e índices de concentración*. México, 1985,

———, *Anuario de estadísticas estatales*. México, 1987.

———, *Sistema de cuentas nacionales de México, 1981- 1987*. Tres tomos. México, 1988.

———, *Sistema de cuentas nacionales de México, y 1985-1988*. Tres tomos. México, 1990.

Informe Latinoamericano, 1991, 31 de octubre.

International Labor Organization, *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productivity Employment in Kenia*. Ginebra, 1972.

Izquierdo, Rafael. El proteccionismo en México". En: Leopoldo Solís..., 1973,

Jacobs, Eduardo y W. Pérez. "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado". En: *Economía Mexicana* 4. México, CIDE, 1982.

Labini Sylos, Paolo, *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona, Oikos Tau, 1966.

Leibenstein, Harvey, *Economic Theory and Organizational Analysis*. Nueva York, Harper, 1960.

Lockwood, W. W., *The Economic Development of Japan 1868-1938*. Princeton, Princeton University Press, 1955.

Lomeli, Jaime, "Perspectivas de la química inorgánica a nivel internacional". En: *La reconversión industrial en América Latina*, Vol X. México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

Mantoux, Paul, *La revolución industrial en el siglo XVIII*. Madrid, Aguilar, 1962.

Maria y Campos, Mauricio, "La industria farmacéutica en México." En: F. Fajnzylber, (comp.), *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. México, Fondo de Cultura Económica.

Marris, Robin, *The Economic Theory of Managerial Capitalism*. Glencoe Ill, Free Press, 1964.

Marx, Carlos, *El Capital*. México, Fondo de Cultura Económica, 1946,

Máttar Márquez, Jorge, "Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988". En: *Economía mexicana* 9/10. México, CIDE, 1989.

Memoria del I Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial. *La reconversión industrial en América Latina XI*. Química y Petroquímica. México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

Mosk, Sanford, "La revolución industrial en México". En: *Problemas agrícolas e industriales de México*. México, 1950.

Muñoz, Raúl, "Importancia de las normas de calidad en la industria química inorgánica. En: *La reconversión industrial en América Latina*", vol. XI. México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

NAFINSA, "La micro, pequeña y mediana empresa en la industria manufacturera". En: *Presencia* 3, mayo-junio, 1990.

———, *CEPAL, La política industrial en el desarrollo económico de México*. México, 1971.

———, *La economía mexicana en cifras*. México, 1977,

Noble, D. F. *American by Design: Science Technology, and the Rise of Corporate Capitalism*. Nueva York, Oxford University Press, 1977.

Penrose, Edith T., *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford, Basil Blackwell, 1972.

Pérez, Carlota, "Microelectronics, Long Waves and World Structural Change: New Perspective for Developing Countries". En: *World Development* 3, marzo, 1985.

Pinto, Aníbal, "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano". En: *Inflación raíces estructurales*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Piore, Michael y Ch. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Nueva York, Basic Books, 1984.

Pratten, Cliff, *The Competitiveness of Small Firms*. Cambridge, Ma., Cambridge University Press, 1991.

Quintana, Enrique, "La crisis financiera y el mercado de valores". En: Jesús Lechuga y F. Chávez (coord.) *Estancamiento económico y crisis social en México*. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1989.

Rendón, Teresa y C. Salas, *Cambios en el empleo sectorial en los años ochenta, La gran transición 1*. México, UNAM, Facultad de Economía División de Estudios de Posgrado, 1990.

Reynolds, Clarke. *La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el siglo XX*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Rivera Rios, Miguel A. y Pedro Gómez S., "México: acumulación de capital y crisis en la década del setenta". En: *Teoría y Política* 2, octubre-diciembre, 1980.

———, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*. México, Era, 1986.

———, "Evaluación económica y política del sexenio de Miguel de la Madrid" En: *Relaciones* 1-2. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, 1989.

———, *La reorganización del capitalismo mexicano*. México, Facultad de Economía, UNAM, División de Estudios de Posgrado, 1991, Tesis doctoral

Robinson, Joan, *Economía de la competencia imperfecta*. Madrid, Aguilar, 1946.

Rostow, Walter, *Etapas del crecimiento económico*. México, Fondo de Cultura Económica, 1960.

Rojas, Antonio, "Renta petrolera y renta energética" En: *Economía Informa* 16. México, UNAM. Facultad de Economía, 1988.

———, "México: una industria en severa transición." En: *El Cotidiano*, septiembre-octubre. México, 1989

Rubio, Blanca, *Resistencia campesina y explotación rural en México*. México, Era, 1987.

Salinas de Gortari, Carlos, *Tercer Informe de Gobierno. Anexo*. México, Poder Ejecutivo Federal, 1991.

SECOFI, *Industria mediana y pequeña en México (estadísticas básicas 1982-1986)*. México, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, 1987. Cuadernos Informativos No. 6.

———, *Estructura de la industria manufacturera por tamaño, entidad federativa y sector económico*. México, 1987a.

———, *Diagnóstico de la industria mediana y pequeña 1982-1987*. México, 1987b.

———, *Estructura de la industria manufacturera por tamaño, entidad federativa y sector económico*. México, 1989.

Secretaría de Programación y Presupuesto. *Escenarios económicos de México*. México, 1980.

———, *X Censo industrial*. México, 1976.

Schumpeter, Joseph, *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York, Harper, 1950.

Schumacher, E. F., *Small is Beautiful*. Londres, Blond and Briggs, 1973.

Siegel, Barry N., *Inflación y desarrollo: la experiencia de México*. México, CEMLA, 1960.

Simon, H. A., *Model of Man*. Nueva York, Wiley, 1957.

Singer, Paul., "El milagro brasileño: causas y consecuencias" En: S. Mendes (coord)... 1986.

- Solís, Leopoldo. *La economía mexicana: retrovisión y perspectivas*. México, Siglo XXI, 1970.
- Staley, Eugene y R. Morse, *Modern Small Industry for Developing Countries*. Nueva York, McGraw-Hill, 1965.
- Steindl, Joseph, *Madurez y estancamiento del capitalismo norteamericano*. México, Siglo XXI, 1976.
- Tavares, María de Conceição, *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*. México, Fondo de Cultura Económica, 1980.
- Unger, Kurt, *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional, la evidencia de las industrias química y automotriz*. México, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, 1990.
- Urias, Homero, "¿Quién controla la minería mexicana?". En: *Comercio Exterior*, Septiembre, 1980.
- Ventura Díaz, Vivianne, *Small and Large Enterprises in the Brazilian Textile Industry, the Modernization of a Traditional Industry*. Tesis Doctoral. Berkeley, University of California, 1979.
- Vogel, Guillermo, "Reconversión industrial del sector siderúrgico". En: *Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial*, vol. X. México, Fondo de Cultura Económica, 1987.
- Wallace, Robert B, Adrián Ten Kate, A. Waarts y Ma. Ramírez, *La política de protección en el desarrollo económico de México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
- Womack, James, *The Machine that Change the World*. Nueva York, Rawson Associates, 1990.

II Parte

La industria del vestido

Estela Suárez Aguilar

INTRODUCCIÓN

El tamaño de los establecimientos y su funcionalidad económica están estrechamente vinculados con el tipo de actividad industrial que en ellos se realiza, por lo que es importante analizar la situación de la pequeña y mediana empresa en ramas industriales específicas. Por ello, el objetivo de este estudio es abordar la dinámica de los establecimientos micro, pequeños y medianos en la industria del vestido, ubicándose en el debate actual acerca de las implicaciones que, para los mismos, tiene el proceso de liberalización comercial.

En el marco de un mercado protegido, como el que predominaba en México hasta mediados de los años ochenta, era válido el análisis de la industria del vestido como parte del sector textil, dado que esta rama producía básicamente para el mercado nacional y se abastecía principalmente de materia prima e insumos generados por la industria nacional. Pero la nueva inserción de la economía mexicana como mercado abierto hacia la economía internacional, exigirá a cada una de las ramas, tanto de textiles como a la de fabricación de prendas de vestir, cambios estructurales diferentes.

En el nuevo entorno macroeconómico, las posibilidades de expansión, y los cambios socio-laborales en cada una de estas actividades económicas serán distintos; también lo serán los efectos. Por ello es que, a diferencia de la mayoría de estudios de este tipo que consideran al sector textil en su conjunto, este estudio se centra en el análisis de la fabricación de prendas de vestir, y desde ahí, en la medida que el propio tema lo requiera, se harán consideraciones acerca de la industria textil, dado que ésta incide directamente en la calidad del producto final.

En la reestructuración industrial de México se combinan actualmente dos procesos principales que interactúan entre sí: a) introducción de las nuevas tecnologías, considerando como tales a las "duras", automatización, y a las "blandas" —modernización de la organización de los procesos de trabajo y sistemas de administración y comercialización— y b) la tendencia creciente a la disminución del proteccionismo y apertura del mercado interno a los productos extranjeros. Por ello es necesario considerar ambos aspectos para el análisis de la funcionalidad de las pequeñas y medianas empresas en esta rama manufacturera.

Para la exposición de resultados se dividirá el tema en cinco partes.

En la primera se presenta un panorama general de las características más relevantes de la rama en México, centrándose en los obstáculos que se requieren superar para aprovechar eficazmente las ventajas salariales de la producción nacional. En este contexto se trata el problema de la incorporación de las nuevas tecnologías en la rama de fabricación de prendas de vestir, destacando la importancia de las tecnologías blandas que están más relacionadas con las empresas pequeñas y medianas en una industria de tipo tradicional. Finalmente, se ubica la participación de México en el mercado internacional de este tipo de productos, y las características de este último. Los problemas de innovación tecnológica en el proceso productivo, y el análisis pormenorizado del mercado mundial se analizan en otro estudio ¹.

En la segunda se aborda la importancia de las unidades productivas pequeñas en el sector no formal y sus relaciones con el sector formal de esta rama industrial.

A continuación, en la tercera parte, se presenta sucintamente la evolución del subsector de textiles y las ramas que los integran (textiles, prendas de vestir industria del cuero y calzado) dentro del sector manufacturero y sus cambios recientes, mismos que sirven de enmarque comparativo para ubicar la evolución de las micro, pequeñas y medianas empresas en la industria del vestido.

En la cuarta parte se analiza la evolución de la producción y el comercio exterior; asimismo se considera la evolución de las importaciones, el empleo y los salarios.

Posteriormente, la quinta parte se aboca a los cambios en la estructura de la industria, analizando el tamaño de los establecimientos y el empleo. Se considera el periodo diciembre de 1982 a junio de 1991, determinando subperiodos y considerando el número de establecimientos, la cantidad de personal ocupado y los salarios. No se pudo analizar la relación entre tamaño de los establecimientos y participación en la producción por falta de información disponible para todos los años analizados.

Finalmente en las conclusiones se explicitan los hallazgos de la investigación.

¹ Suárez A., Estela, *La industria del vestido en el mercado mundial*. UNAM—CRIM. En proceso de publicación.

Las gráficas se incorporan al texto con el fin de agilizar su lectura e ilustrarla. Las tablas estadísticas elaboradas se presentan en un anexo estadístico y posteriormente se agrega la relación bibliográfica.

Para la realización de este estudio se combinó el análisis de la información estadística con el auxilio de entrevistas a empresarios, trabajadoras, asesores sindicales; al Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria de la Costura, Confección, Vestido Similares y Conexos, "19 de Septiembre"; a las Cámaras del Vestido de Aguascalientes y del Distrito Federal y a un proveedor de telas importante en esta última ciudad.

La información estadística abarca los datos de los Censos Industriales, Sistema de Cuentas Nacionales, Estadísticas de Industria Maquiladora de Exportación (INEGI); Comisión Nacional de Salarios Mínimos, con información de la Secretaría de Comercio e Industria, SECOFI y del Instituto Mexicano de Seguro Social, IMSS. Para la Economía Informal se consideraron los datos de INEGI. A través de estas fuentes se analizó la evolución de la fabricación de prendas de vestir a nivel nacional, principalmente del sector formal y en alguna medida, se intenta explorar la magnitud y evolución del sector informal en la rama.

La investigación de campo tuvo un carácter auxiliar y se realizó durante el año de 1991 y principios de 1992. Las entrevistas ayudaron a comprender situaciones y modalidades de funcionamiento de las empresas. El tamaño de la muestra fue de 12 establecimientos, 9 del sector formal y 3 del sector informal.

Por su magnitud no es una muestra representativa, su importancia radica en la diversidad de casos que ejemplifican para detectar situaciones significativas. En la Tabla 24 (*Anexo*) se pueden apreciar las características de los establecimientos encuestados. En algunos casos se ha logrado entrevistar al empresario, al personal administrativo o a ambos por un lado y a obreras por el otro. Esto ha permitido ubicar de manera más objetiva, la situación y perspectivas de la fábrica. También en algunos casos se ha entrevistado a la asesoría sindical de las trabajadoras. Por lo tanto, las entrevistas realizadas son más numerosas que los establecimientos estudiados y suman 66 entrevistas. Cabe acotar que dado lo reducido de la muestra, la información es procesada de manera tal que preserve la confidencialidad de los datos.

En el texto se utilizan categorías que es importante explicitar.

El sector "no formal" de fabricación de prendas de vestir está compuesto por talleres que no se registraron como establecimientos formalizados conforme a la legislación fiscal. Las razones pueden ser diversas, de las cuales interesa distinguir dos: a) por tener menos de cinco personas ocupadas, en cuyo caso no hay obligación legal de registrarse y b) evadir obligaciones fiscales y el otorgamiento de las prestaciones de ley a las trabajadoras. En el primer caso, se trata de actividades que integran el "sector informal", y en el segundo caso se trata de actividades ilícitas que se ubican en la "economía clandestina o subterránea"².

La "subcontratación" o "maquila" es un acuerdo entre 2 establecimientos para que uno realice ensamble o confección de prendas para el otro, con o sin el uso de materia primas de éste. Por lo general, tanto el que entrega parte del proceso productivo a maquilar como el que realiza la actividad maquiladora, se encargan de una parte distinta del proceso productivo. Pero en el caso de fabricación de prendas de vestir, esta modalidad no siempre se cumple. Hay casos en que el que entrega parte del trabajo a maquilar, realiza también procesos productivos completos, ya sea en la misma línea de producción o en otra. Por otro lado el que recibe trabajo para maquilar, en algunos casos, entrega parte de esa labor a pequeños talleres o a trabajadores industriales a domicilio.

"La IIª división de textiles, fabricación de prendas de vestir e industrias de cuero y calzado", del sector manufacturero, se distingue de la "rama industrial de textiles". Para referirse a la IIª División manufacturera de textiles, prendas de vestir e industria del cuero se usan indistintamente los términos de "división de textiles y otros", "subsector manufacturero de textiles y otros" o "subsector de textiles y otros". Para referirse a la "rama industrial de textiles", que es una de las componentes de la división, se explicita y se distingue.

La rama industrial de "fabricación de prendas de vestir" abarca, tanto a las prendas hechas de tela como a las prendas de punto que generalmente se manufacturan con el uso de equipo textil. Para designar a esta rama se usan indistintamente los términos de "fabricación de prendas de vestir" e "industria del vestido".

2 En la práctica no siempre es sencillo distinguir estas dos formas de economía no formal. Véase INEGI, *La Medición del sector informal en México*. Aguascalientes, Ags., 1990 e INEGI, *Encuesta Nacional de Economía Informal*. Aguascalientes. Ags., 1991.

La "ropa" se refiere a un grupo de prendas de vestir hechas de tela, no de punto. Las entrevistas realizadas abarcan establecimientos que producen "ropa".

El "establecimiento", es la unidad fabril y para designarlo, se usa indistintamente el término "empresa", a pesar de que no son estrictamente idénticos. Teóricamente una empresa puede tener varios establecimientos. Pero, si bien esta afirmación es correcta en términos de criterio censal formal, para los empresarios y obreros de la industria del vestido, son empresas distintas, aunque haya como dueño un solo empresario. Es así como un mismo empresario tiene varios establecimientos, en el sentido de unidades físicas, o varias empresas en el sentido de distintas "razones sociales" registradas, o bien anula una razón social con la que fungía un establecimiento y sobre el mismo crea una nueva razón social para seguir realizando la misma actividad.

El criterio para definir el tamaño de establecimiento fue tomado de SECOFI y se basa en la cantidad de personal ocupado. Los de 0 a 15 personas ocupadas se definen como micro; de 16 a 100, como pequeños; de 101 a 250 como medianos y los que emplean mas de 250 trabajadores, como grandes.

La clasificación de las empresas o establecimientos, conforme con el tamaño, ha cambiado en el tiempo. Por ejemplo, de acuerdo con los criterios censales, para los años 1965 y 1975,³ se consideraba en la escala más baja como "establecimientos muy pequeños" del sector formal, a las empresas con personal asalariado de hasta cinco personas, mientras que los establecimientos tamaño "micro", que ocupan la categoría inferior conforme SECOFI se definen como los que ocupan entre 0 y 15 personas. Los rangos de personal ocupado tampoco coinciden en los criterios para definir los restantes tamaños de establecimientos. Ello implica que los datos trabajados para el periodo 1982-1991, no son comparables a los de periodos anteriores.

Finalmente queda por señalar que este estudio puede ser útil desde el punto de académico, como parte del estudio de la actual reestructuración productiva en el país y sus problemas a través del estudio de ramas específicas; de las políticas públicas y el problema de las modalidades y ritmos de la apertura comercial respecto a la rama; para el sector empresarial, en relación a

3 Véase Mercado G., Alfonso, *Vínculos tecnológicos entre los sectores formal e informal de la industria mexicana de la ropa*. Colegio de México, 1979, pp. 4 y 7. mimeo (Informe final).

las perspectivas de expansión de la industria, así como para el sector laboral, dado que permitirá conocer mejor la situación de la industria, negociar mejor los salarios y avanzar en la construcción de su organización sindical.

El apoyo brindado por las trabajadoras entrevistadas fue muy importante para este trabajo, por lo que es necesario agradecerlo especialmente. De igual relevancia ha sido el apoyo de Mujeres Trabajadoras Unidas, A.C., MUTUAC, y su equipo de asesoras sindicales, por el conocimiento y la experiencia que han adquirido a través de los años que vienen apoyando a las obreras de esta industria.

Un reconocimiento especial para el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, CRIM-UNAM, y sus autoridades, por su valioso apoyo para la realización de este estudio.

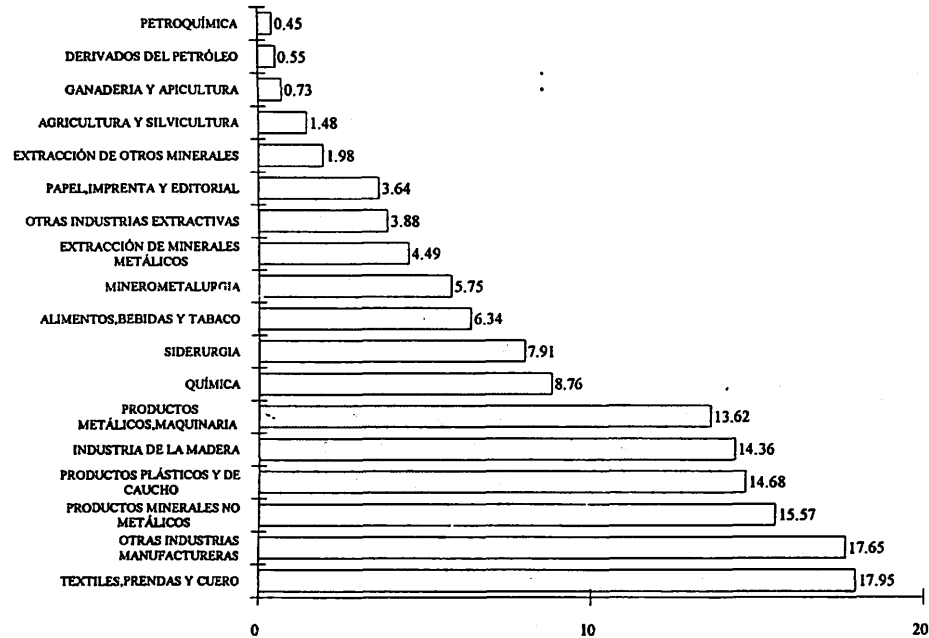
I. Ventajas y desventajas de la industria del vestido en México.

La industria del vestido es una de las actividades manufactureras clasificada como típicamente tradicional. Tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, está integrada mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas y una amplia presencia de micro empresas. Esta estructura empresarial está fuertemente derivada de las siguientes características: a) baja composición orgánica de capital, b) alta rotación anual de capital, c) uso intensivo de la fuerza de trabajo, d) un mercado sumamente competitivo, con una lenta tendencia de concentración de la producción, e) un amplio sector informal y clandestino.

En México, la industria del vestido⁴ gozó por más de cuatro décadas de leyes y reglamentaciones de protección. En el marco de la crisis más prolongada desde la segunda postguerra, hacia mediados de los años 80 empezó a abandonarse la política proteccionista anterior. Hacia fines de 1985 el gobierno de de la Madrid, inició una serie de reformas tendientes a reducir las barreras arancelarias y no arancelarias. En el caso de las prendas de vestir las tarifas arancelarias se mantuvieron cercanas al 50%, pero en junio de 1987 disminuyeron al 39.9% y en diciembre de 1987 al 20%. Además, en abril de 1988 se eliminaron totalmente los requerimientos de permisos de importación. Cabe acotar que el arancel promedio ponderado del sector textiles es el más elevado en comparación con los demás sectores de la economía, como puede observarse en la Gráfica 1. La estructura arancelaria del sector textil es escalonada y ascendente y los productos finales entre los que se encuentran las prendas de vestir, se gravan con tasas arancelarias mayores que los insumos, y que alcanzan el tope máximo de 20%. Sin embargo, a pesar del grado de protección que aún se mantiene para las prendas de vestir, es importante resaltar que en menos de dos años, el contexto macroeconómico había cambiando esencialmente, sentando nuevas pautas para el desarrollo de esta rama industrial. Se inició así una nueva etapa, a partir de la cual los niveles de productividad alcanzados a nivel internacional no podían soslayarse, dado que afectan fuertemente la producción local. Por ello en el desarrollo de este estudio, el quiebre en el contexto macroeconómico que marca el año 1987,

⁴ Excluida la industria maquiladora de exportación.

GRÁFICA 1
MÉXICO ARANCEL PROMEDIO PONDERADO POR SECTOR



FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Secofil: Dirección General de Política de Comercio Exterior, tomado de Revista de Comercio Exterior México D.F., septiembre de 1992, pag. 823.

será considerado como base fundamental de periodización donde se ubican los problemas más relevantes que presenta esta rama industrial.

Calidad de los insumos

El entorno proteccionista había permitido que la producción nacional de prendas de vestir, prácticamente convirtiera al mercado nacional en un mercado cautivo, pero también le impidió abastecerse de insumos de calidad internacional; así como también la liberó de la necesidad de esforzarse por lograr diseño y moda propia. Esto llevó a la mayoría de las empresas a producir básicamente con insumos nacionales protegidos para el mercado nacional, y a abastecer de prendas de vestir fundamentalmente a sectores populares y de clase media⁵. A nivel nacional es una industria altamente integrada con la rama textil. Por lo general, estos estudios la abordan como un todo integrada verticalmente, como parte de la cadena textil.

Ante la apertura comercial actual, es un error seguir jerarquizando la integración vertical a nivel nacional en el estudio de la rama, porque los requerimientos de innovación tecnológica, calidad de productos, así como las relaciones obrero-patronales son diferentes en los distintos segmentos del sector de textiles. Ello no implica negar un hecho irrefutable, como es la cadena dada entre el proceso productivo textil y la industria del vestido, sino que esa relación productiva no necesariamente significa que debe darse en el plano nacional. La fabricación de prendas de vestir puede ser parte de la cadena productiva de la rama textil a nivel mundial. Esto es importante de tener en cuenta dado que las exportaciones de ropa hasta ahora han estado estrechamente vinculadas a la importación de las telas con que se fabrican las prendas⁶. La competitividad de la industria del vestido en México, pasa en gran medida por su incorporación a una cadena textil de alta calidad, sea ésta local o extranjera.

⁵ Declaraciones de un directivo de la Confederación de Cámaras Industriales, CONCAMIN. Véase, Fajer García, Rafael, "La industria textil en México". En: *La reconversión industrial en América Latina*. T XII. México, Fondo de Cultura Económico, 1987. pp. 47-60.

⁶ Fanghanel, Héctor, "Mecanismos de instrumentación de la reconversión industrial en la industria textil". En: *La reconversión industrial en América Latina*. ob. cit., pp. 121-124.

La cultura empresarial

Los efectos del proteccionismo no sólo se circunscriben a la calidad de los insumos, sino que también han incidido en la falta de una cultura exportadora empresarial. Para cualquier sector industrial que pretenda competir en el mercado mundial es fundamental cubrir, al mismo tiempo, tres requisitos básicos: precio, calidad y entrega puntual. En México, dada la tradición proteccionista, pocas empresas tienen experiencia exportadora y menos aún las micro, pequeñas y medianas empresas que integran la industria de la confección.

Por lo general se ha sobrevalorado la importancia que tienen los bajos salarios como factor de expansión de las exportaciones, relegando aspectos tan importantes como la capacidad y experiencia empresarial, por ejemplo para comprometer magnitudes significativas de bienes para entregar en fechas preestablecidas.

Alcanzar estos requisitos para países en desarrollo como México implica políticas específicas, como son el control de calidad, los créditos de exportación, el asesoramiento especializado para los empresarios interesados en exportar, la simplificación de trámites aduanales para la importación de insumos en las cantidades y los tiempos que el importador requiera. Las políticas gubernamentales deben ser ágiles, flexibles y orientadas a beneficiar al consumidor e impulsar la competitividad de la producción local. Un ejemplo negativo en relación a este problema fue la distribución de las cuotas de importación de telas en los inicios de la política comercial aperturista. Dicha distribución fue prácticamente monopolizada por las grandes tiendas comerciales como Liverpool y Palacio del Hierro y vendidas a elevados precios. Esta política sólo favoreció la ganancia comercial, no apoyó ni a la producción, ni al empresario, y por los altos precios monopólicos que fijaron estos establecimientos comerciales, tampoco benefició al consumidor.

Indudablemente los principales actores en el desarrollo de una nueva cultura empresarial, son los mismos empresarios. Dada la enorme fragmentación de la producción de la rama a pequeña escala, la actualización de las funciones de las agrupaciones específicas de los industriales cobra una especial importancia. Un ejemplo positivo en este sentido es la Cámara Nacional del Vestido, Delegación de Aguascalientes. La misma, desde los años setenta ha venido promoviendo asociaciones especiales de sus

integrantes para otorgamiento de créditos⁷, exposición de sus productos (el centro "Plaza Vestir" en la ciudad de Aguascalientes, en 1977). Ante los nuevos requerimientos derivados de la apertura comercial ha ampliado sus funciones, y creado agrupaciones entre sus miembros para la negociación de sus exportaciones (1987)⁸ y también ha promovido la capacitación del personal dedicado a la producción (1989), considerando como tal, desde el dueño o gerente de la empresa, hasta el empleado más modesto de la misma⁹. Además, ha abordado con especial interés la formación de personal altamente calificado, estableciendo importantes convenios con instituciones de educación superior. Mediante su intervención y con el apoyo empresarial (dotación de maquinaria) se creó la carrera de diseño industrial (1985), en la universidad estatal. A través de ella se capacitan los nuevos diseñadores. Los estudiantes son promovidos a presentarse en los eventos internacionales, y participan en concursos de diseño; han establecido contacto con especialistas y asimilado gustos, preferencias y experiencias de lo que se está trabajando en otros países. Desde principios de los años noventa, la Cámara Nacional de la Industria del Vestido en Jalisco ha iniciado un proceso similar, que incluye un proyecto de construcción de un parque industrial especializado para los industriales del vestido. Estas experiencias son importantes porque permiten mayores alternativas de capacitación a la fuerza de trabajo y de formación empresarial. Además posibilitan estructuras organizativas a diferentes escalas, brindando más oportunidades igualitarias, tanto a las empresas grandes como a las pequeñas.

Las ventajas salariales y la cultura laboral

Junto a las dificultades señaladas anteriormente, las principales ventajas competitivas que actualmente tiene la industria del vestido son: la cultura laboral de su fuerza de trabajo y los bajos salarios. Puede sorprender la importancia mayor que se otorga a la cultura laboral respecto a los bajos salarios, pero debe tenerse presente que una industria competitiva a largo plazo no puede basarse sólo en la contracción permanente del salario real. La

⁷ Unión de Crédito de la Industria del Vestido y del Bordado de Aguascalientes, creada en 1973.

⁸ Grupo Exportador del Vestido de Aguascalientes, EXPORVEST, fundado en 1987.

⁹ Instituto de Capacitación de la Industria del Vestido, creado en 1989.

depresión de los salarios tiene límites histórico-culturales y humanos que no pueden mantenerse indefinidamente. Como se verá posteriormente, la política gubernamental de topes salariales iniciada a fines de 1987 con el Pacto de Solidaridad Económica, no puede cumplirse sin fuertes problemas de rotación de fuerza de trabajo y ha generado nuevas modalidades de incremento salarial. La expansión a largo plazo requiere de incrementos sustantivos de productividad y, para ello, el desarrollo de la creatividad y eficiencia de la fuerza de trabajo es condición fundamental en una actividad industrial como ésta, tan intensiva en el uso de la fuerza de trabajo.

En la industria del vestido, a diferencia de otras industrias como la de textiles, su fuerza de trabajo no tiene tradición de organización sindical independiente¹⁰. El escaso nivel de concentración fabril ha impedido en esta rama una organización sindical fuerte, capaz de defender altos niveles salariales y ha posibilitado grandes diferencias entre los salarios que perciben las obreras de la rama y los que perciben los trabajadores de la mayoría de las industrias modernas.

Mientras que la fuerza de trabajo empleada en las industrias dinámicas tiende a concentrarse en grandes unidades fabriles con fuertes sindicatos capaces de exigir y lograr mejores condiciones de trabajo, salarios más elevados y mayores prestaciones, en la industria del vestido se dan otras modalidades. Su expansión no sólo se da a través de procesos de concentración fabril, sino que tiene mucha importancia la tendencia a expandirse a través de innumerables micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas de carácter clandestino y un enorme porcentaje de trabajo a domicilio. A la dispersión de las unidades fabriles acompaña la fragmentación de la fuerza de trabajo que ocupa, lo que tradicionalmente dificultó la organización sindical de los trabajadores. En la actualidad, esta característica cobra particular importancia, porque a diferencia de lo que ocurre en otras ramas industriales con fuerte tradición sindical, por ejemplo la de textiles, los fabri-

¹⁰ En otros países la resistencia sindical ha sido tan importante para cambiar las modalidades tradicionales de organización de los procesos productivos hacia una mayor flexibilización laboral, que algunos estudios consideran que por ejemplo en Italia en el área del Véneto, este ha sido el factor principal que ha incidido en la descentralización de la industria del vestido. Por esta vía el sector empresarial rompió la oposición de los sindicatos. Taplin, Ian M., "Segmentation and the Organisation of Work in the Italian Apparel Industry". En: *Social-Science, Quarterly*: 70, 2, June, 408-424. California State University, Dept. Economics. 1989.

cantes de prendas de vestir tienen una fuerza de trabajo acostumbrada a obtener altos estándares de productividad vía el esfuerzo individual, la movilidad y polivalencia en los puestos de trabajo, la ampliación o reducción de la jornada de trabajo conforme los requerimientos de la producción. Es decir, es una fuerza de trabajo con una flexibilidad laboral ya internalizada en su actividad fabril cotidiana. Hay estudios que señalan la estrecha relación entre los condicionantes sociales de la fuerza de trabajo de género femenino (como la que predomina ampliamente en la fabricación de prendas de vestir), y la mayor adaptabilidad de las mujeres asalariadas a los nuevos requerimientos de flexibilidad laboral. Este aspecto es muy importante, pero implica un análisis ideológico e histórico complejo que excede los objetivos de este estudio, por lo que sólo se deja señalado¹¹. Independientemente de las causas concurrentes que hayan incidido en el desarrollo de este tipo de cultura laboral, es indudable que brinda a los empresarios mayores posibilidades de innovar en la organización del proceso de trabajo y de instrumentar su gestión empresarial, facilitándoles el acceso a las tecnologías "blandas". El problema más importante en la industria es la escasez de fuerza de trabajo altamente capacitada en las áreas de diseño y corte, donde más se ha desarrollado la innovación tecnológica.

Respecto a las relaciones obrero patronales en el caso de México, en la industria del vestido de la economía formal, se establecen los acuerdos salariales a través de convenios colectivos de trabajo que se hacen en cada empresa y se renuevan periódicamente (generalmente cada año) en fechas distintas en cada uno de ellos. La rama textil en cambio se rige por un contrato ley, mediante el cual los trabajadores del conjunto de las empresas negocian juntos y los acuerdos afectan al conjunto de las empresas, provocando quejas de los industriales en el sentido de que este tipo de negociación no permite encontrar las mejores acuerdos entre capital y trabajo para optimizar la producción, que varía conforme el tamaño y tipo de empresa. Además, los términos de los contrato ley obstaculizan, entre otras cosas, la contratación temporal de trabajadores¹². La modalidad de la rama textil

¹¹ Véase: Guerra Elda, "El trabajo de las mujeres: modelos interpretativos para comprender el presente e imaginar el futuro". En: *Sociología del Trabajo* n° 3, Madrid, Siglo XXI, 1989, pag. 3 y sgtes. Solís de Alba, Alicia, La ayuda laboral femenina: la trabajadoras mexicanas ante la flexibilización. En: *Nueva Sociedad*, n° 115, Venezuela, 1991, pag. 48. Mercado, Patricia, *Contratos colectivos y trabajo femenino*. México, Fundación Friedrich Ebert, 1992.

¹² Recientemente (agosto-septiembre de 1992), la industria textil sufrió fuertes

es la que predomina en la mayoría de las industrias modernas en México. En gran medida esto había llevado a grandes diferencias salariales entre una industria tradicional como la del vestido y los salarios que perciben los trabajadores de actividades industriales más dinámicas. Pero si en el ámbito industrial se generaliza la llamada "flexibilidad laboral" (nivel de salarios conforme la productividad, jornadas flexibles), como hasta ahora parece ser la tendencia predominante, disminuirá la brecha salarial entre esta industria y las industrias más modernas y se incrementarán las diferencias salariales que perciben los trabajadores al interior de una misma empresa. Esto puede ser positivo para los propios trabajadores, siempre y cuando en la lucha entre empresarios y obreros sobre una nueva normatividad jurídica, los trabajadores logren un desarrollo significativo de los derechos individuales frente a los empresarios y logren garantías que les permitan ejercer el derecho de libre asociación sindical hasta ahora restringidos por la Ley Federal del Trabajo vigente.

Actualmente, la gestión sindical tradicional de corte corporativo vive una aguda crisis de la que aparentemente no sobrevivirá sin cambios significativos. Las desventajas condiciones salariales de la industria de la confección tales como: diferentes formas salariales en una misma empresa salarios de base combinados con salarios a destajo para determinados puestos de trabajo se volverán más comunes y las diferencias relativas de salarios entre industrias modernas y tradicionales tenderán a atenuarse. También predominarán las diferencias salariales por productividad como ocurre actualmente en la industria del vestido.

Lo señalado anteriormente implica que la industria del vestido nacional no tendría obstáculos sindicales importantes para incorporar nuevas formas de organización al proceso de trabajo. El incremento de la productividad dependerá en gran medida de la capacidad de gestión empresarial y de las políticas educativas del Estado, especialmente en esta rama industrial, donde la casi total capacitación de las operarias se da en el taller de trabajo, que sufre de una significativa escasez de personal altamente calificado.

conflictos entre el sector empresarial y el sector obrero y se suspendió temporalmente la validez de los contratos ley. Véase, Martínez F. , Alicia, "La industria textil entre la tradición y la modernidad", suplemento *La Jornada Laboral*. México, 30 de septiembre de 1992.

Otra importante ventaja, en términos de competitividad internacional del sector empresarial mexicano de prendas de vestir, son los bajos niveles salariales del país. Su caída se inicia en los años setenta, pero se profundiza con la crisis de los años ochenta, iniciando una lenta recuperación hacia fines de dicha década, como se verá posteriormente. Un indicador aproximado para evaluar la importancia de este factor, son los salarios de la industria maquiladora de exportación. Considerados en dólares estadounidenses y comparados con países importantes como exportadores de textiles como lo son Taiwan, Corea y Singapur, los salarios que se pagan a los obreros en la industria maquiladora de exportación en México, son significativamente competitivos. Como puede observarse en las Gráficas 2 y 3, (Anexo, Tabla 1), tanto si se consideran incluyendo beneficios o no, en el periodo 1981-1990, los salarios locales son inferiores respecto a los de los citados países a partir de 1983 y la brecha se profundiza a partir de 1986. Al respecto cabe acotar que, como se verá posteriormente, frente a la política gubernamental de tope salarial, la estructura salarial ha cambiado en los últimos años, por lo que es difícil estimar la ubicación de los salarios de la industria maquiladora en relación a los que se pagan en el resto de la industria.

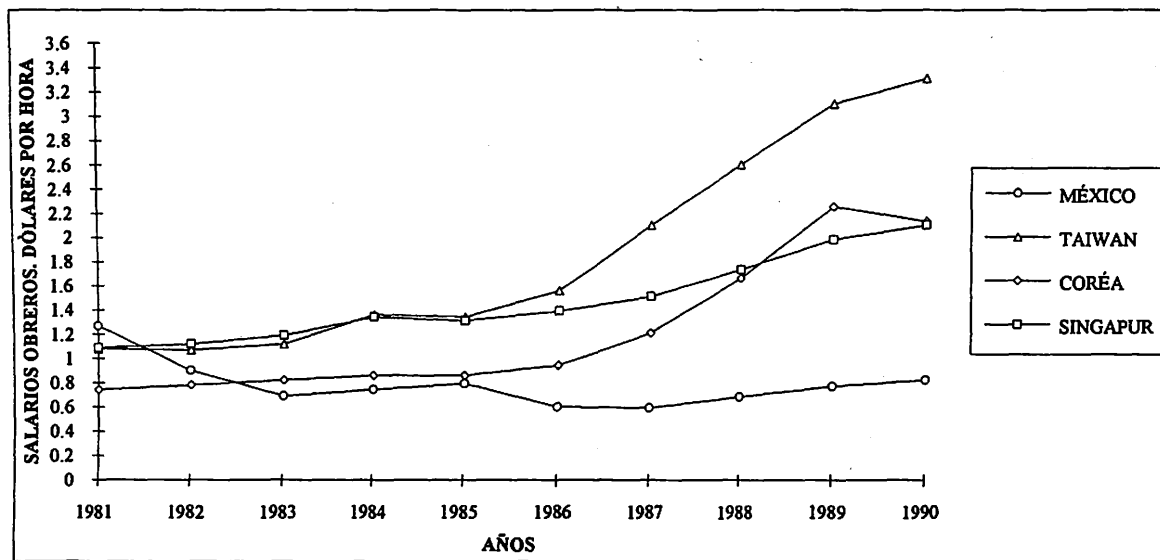
La incidencia de las nuevas tecnologías

Para enmarcar adecuadamente las posibilidades de la industria del vestido en la actual etapa de apertura de la economía nacional al mercado mundial es importante también preguntarse en qué medida la nueva revolución tecnológica puede modificar sus características de industria tradicional. Para ello es importante distinguir dos ámbitos distintos de influencia de las nuevas tecnologías en esta rama industrial: a) el de la organización del proceso de trabajo, las actividades administrativas y las de comercialización, es decir las llamadas tecnologías "blandas" y b) el ámbito del proceso productivo, con la incorporación de la automatización.

En el primer caso, la introducción de las nuevas tecnologías es creciente y su perspectiva es que la tendencia continúe. Dentro de las llamadas "tecnologías blandas" una de las más importantes es la reorganización de los procesos de trabajo al interior de las empresas. Las posibilidades de innovación en este ámbito son muy amplias, pero a nivel nacional poco exploradas.

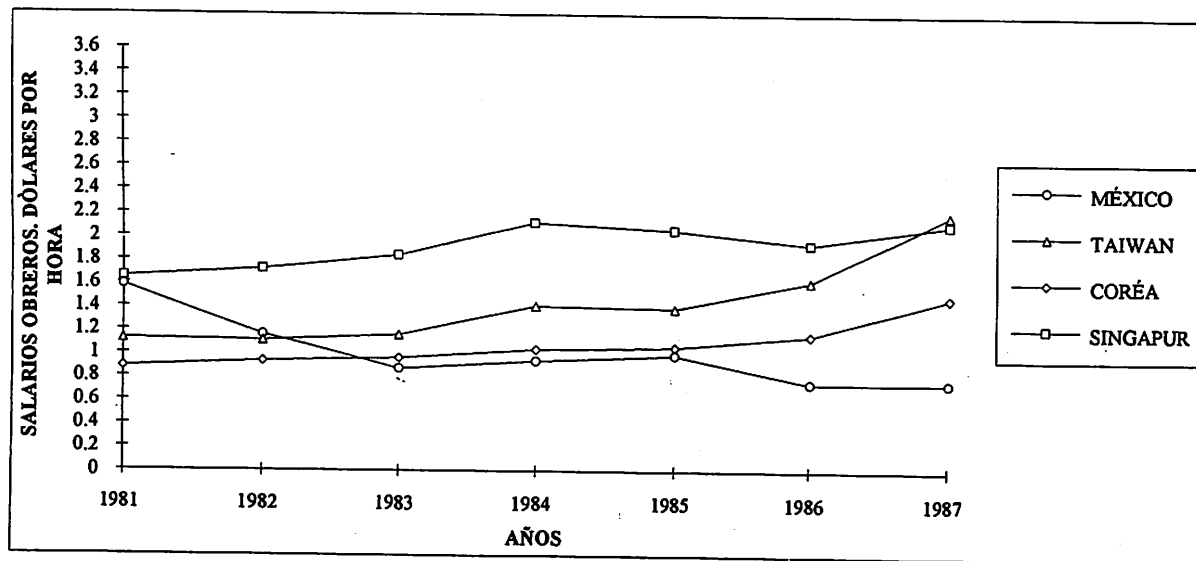
De las empresas entrevistadas sólo en un establecimiento tamaño mediano de la Ciudad de México, se iba empezar a instrumentar un cambio significativo en la organización del proceso productivo. Las trabajadoras lo consideraban un cambio en la

GRÁFICA 2
COMPARACIÓN DE SALARIOS EN MÉXICO
Y OTROS PAÍSES. EXCLUYE BENEFICIOS.
1981-1990



FUENTE: CARRILLO V., JORGE: The Apparel Maquiladora Industry on the Mexican Border.ponencia presentada en la Conferencia "The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Studies, organizado por la Universidad de California, Los Angeles, EE. UU., Mayo 15-28, 1992.

GRÁFICA 3
COMPARACIÓN DE SALARIOS EN MÉXICO
Y OTROS PAÍSES. INCLUYE BENEFICIOS.
1981-1990



FUENTE: CARRILLO V., JORGE: The Apparel Maquiladora Industry on the Mexican Border. ponencia presentada en la Conferencia "The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Studies, organizado por la Universidad de California, Los Angeles, EE. UU., Mayo 15-28, 1992.

forma de pagar los incentivos. Sería un “incentivo global”, según sus propias expresiones. El cambio consistía en constituir equipos de trabajo de 63 personas incluyendo un ingeniero de producción y una persona para limpieza. Se tenían que producir dos vestidos de un determinado nivel de laboriosidad, por día y por persona. La semana se fijaba de miércoles de una semana a jueves de la semana siguiente. Si el equipo producía la cantidad calculada, el empresario pagaba el monto de la nómina global de la semana más 10%. Si el equipo producía un 10% más de prendas, recibía la nómina global, más un 20%. Cada trabajador(a) debe anotar en una hoja a qué hora empieza y a qué hora termina, modelo y operación. De aquí se obtiene el promedio de la semana. La persona que trabajó más recibe más y la que trabajó menos recibe menos. La calidad la controlan entre todos. Las trabajadoras estaban interesadas y decían: —“la idea es echarle ganas y ver cuánto nos toca. Así veremos si nos conviene o no— si no nos conviene, pararemos el nuevo sistema”. Cabe aclarar que el sistema estaba por aplicarse, pero no se sabe si ya se está implantando. Sin embargo, este ejemplo es una prueba de lo que se señalaba anteriormente en relación a la disponibilidad de este sector laboral hacia nuevas modalidades de flexibilidad en la organización del proceso productivo.

En entrevistas realizadas a otros empresarios, incluso a los gerentes de empresas grandes, se percibía resistencia y temor a la innovación de tecnologías blandas en el proceso productivo. Al tocarse el punto desviaban la discusión a otro tipo de problemas, como el de la alta rotación como obstáculo para elevar la productividad o la entrada de personas muy jóvenes y poco responsables. En este tipo de apreciaciones hay un supuesto peligroso. En general, los empresarios creen que la competencia de los productos asiáticos sólo se basa en bajos salarios y en una explotación salvaje de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, minimizan las potencialidades de innovación en la organización del trabajo productivo.

Desde hace mucho tiempo, la industria del vestido incorporó los avances de la microelectrónica en las actividades administrativas, tales como pago de salarios, relación de trabajadores, etc., y está empezando a incrementar el uso del fax y los nuevos sistemas de comunicación por computadora, para la distribución de sus productos. Precisamente uno de los elementos más favorables para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas es la aplicación de las nuevas tecnologías en este ámbito, en el que aún

se puede avanzar mucho más. En las empresas entrevistadas los principales cambios se ubicaban en el área de ventas y distribución.

La incorporación de las nuevas tecnologías al proceso productivo, es decir, la maquinaria automática, se ha dado en algunas fases, pero está aún lejos de abarcarlo en su conjunto. La única fase del proceso productivo que ha sufrido una verdadera revolución tecnológica es la del pre-armado, que se compone de las tareas de diseño y corte. Con la aplicación de la microelectrónica este proceso se ha automatizado totalmente, disminuyendo significativamente la cantidad de personal empleado y, por lo tanto, el costo salarial, aunque requiere de personal más calificado y con salarios individuales más elevados. Hacia 1985 en México sólo había 12 sistemas de este tipo en la fabricación de prendas de vestir y se estimaba que en 1986 se instalarían entre 5 y 8 más¹³.

En la fase del armado, las máquinas tradicionales han incorporado mejoras, pero éstas no han logrado aún modificar la relación 1 maquina/1 operaria. Por lo general, se ha considerado imposible cambiarla significativamente, por los frecuentes cambios de la moda. Sin embargo, algunos estudios¹⁴ estiman posible una revolución tecnológica global en la producción de ropa. Lo más probable es que la instrumentación de una tecnología revolucionaria no se dará a corto ni a mediano plazo y que, por lo tanto, la fase más importante de la producción de prendas de vestir, se mantendrá dentro de los marcos de la técnica media existente. Esto implica que la actual importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la industria del vestido, se seguirá manteniendo y no hay elementos para suponer que una revolución

¹³ Melul, Sara, et. al. Impacto de la introducción en la automatización en la industria del vestido. México, OIT, 1985. pag. 47.

¹⁴ Algunos autores europeos, ante los avances de la automatización en las fases de diseño y corte de la industria del vestido, consideran que si se da un mayor impulso a la investigación vía acción gubernamental, se puede lograr un grado de automatización tal que en términos de costos se minimice la importancia de los salarios, y por lo tanto esta actividad industrial podría regresar a casa (refiriéndose a los países desarrollados). A este argumento se acompaña el del elevamiento de los salarios en los nuevos países industrializados del sudeste asiático, que ya señalé anteriormente (Gráficas 2 y 3, Anexo, Tabla 1). El problema es que estos estudios parten del falso supuesto de que los países citados sólo tienen fuerza de trabajo no calificada barata y olvidan que también el trabajo calificado es más barato que en Europa y que además están teniendo un proceso importante de innovación tecnológica. Véase, Rush, H. *Microelectronics and clothing: the impact of technical change on a global industry*. OIT, 1985 y Raasch, Sibylle, "Female Employment in the Garment Industry: Changes in the International Division of Labor due to New Technologies?" En: *Peripherie*, 6, 22-23, Fall- winter. 1985-86, pp.137-148

tecnológica pronta, cambie radicalmente la relación máquina-operario, ni los niveles de inversión de capital fijo por trabajador. Si bien hay cambios —aunque más lentos que en otras ramas— no implican nuevos rangos de inversión y productividad a través de nuevas economías de escala tan diferentes a los existentes, que conviertan en obsoletas y arrasen con las unidades productivas pequeñas. Pero, pequeñas o grandes, las empresas tienen que modernizarse, sobre todo en las tecnologías llamadas “blandas”, es decir, en cuanto se refieren a la organización del proceso de trabajo, la gestión empresarial, planificación de la producción de manera oportuna y ágil comercialización.

La producción de la moda

Un campo importante de aplicación de las nuevas tecnologías es el de la industria de la moda. Hay estudios por ejemplo, que sostienen que el surgimiento de Roma, Italia como un centro de la moda independiente de Francia, se debió a una reorganización interna global de las empresas de la industria de la moda, que implicaron desde los mandos gerenciales hasta la organización del proceso de trabajo. Ello dio como resultado el desarrollo de una peculiar combinación de eficiencia productiva con promoción de actividad creativa y artística tan original, que ha sido llamado “milagro de la sociedad postindustrial”¹⁵.

La “alta moda” tiene una gran importancia en la industria del vestido porque constituye el punto de partida de la producción en serie¹⁶.

La denominada industria de la moda se produce en los llamados grandes “Centros de la Moda”, como París, y esquemáticamente se desarrolla de la siguiente manera:

El paso inicial en la fabricación de prendas de vestir es el estudio de las fibras de que dispone la industria para analizar sus características y modificarlas conforme las tendencias de la de-

¹⁵ Panunzio-Giuseppina y Tirelli, Mariolina, “Sicenziati del Gusto”. En: *Sociologia del Lavoro*. 1986, 25, 133-142. Roma, Italia, Scuola Specializzazione Scienze Organizzative S3.

¹⁶ Es importante recordar que en el mundo actual son dos tipos de necesidades humanas las que satisface la indumentaria: una necesidad básica fisiológica, que es la protección contra los rigores del clima y otra social. Este último tipo de necesidad, es el factor más importante en la generación de la demanda de prendas de vestir.

manda; la fibra determina la textura de la prenda que se producirá y su superficie (lisa, rugosa, labrada, aterciopelada o áspera). De acuerdo con esto se programa la producción de fibras. Una vez que los textileros han determinado la consistencia, el tacto y el aspecto exterior de las fibras, se ponen de acuerdo con los expertos en color, quiénes previamente han elegido la tendencia para las próximas temporadas. Posteriormente se elaboran las "cartas de color" que se distribuyen entre los fabricantes. Dichas cartas sirven de guías a los industriales que proveen a los textileros de las tinturas adecuadas para que todas las telas y las fibras lleven al mercado los colores de la temporada. Las telas y los materiales proveen a los diseñadores la base en la que se apoyará su inspiración.

El diseño en la industria del vestido debe contemplar la "moda de temporada". Los diseñadores procuran que los modelos tengan una diferencia sustancial con los modelos que estuvieron en boga durante los meses pasados. Este aspecto es el que podría denominarse la esencia de la moda. La etapa de prueba de los nuevos modelos, se realizan en telas corrientes —"toiles"— y después de pruebas y tanteos se realizan los modelos de "alta costura" que casi siempre son trajes muy exclusivos confeccionados en telas costosas y terminados a mano. Finalmente, los modelos exclusivos se toman como punto de partida para hacer la confección en serie y son los que se imprimen en los catálogos y se venden en los almacenes de todo el mundo¹⁷.

Este proceso dura poco más de un año y explica un doble objetivo. Por un lado la tendencia a difundir gustos y preferencias a los más amplios sectores de la población y por otro, garantizar las primicias del estilo y materiales de fabricación a las "élites" en un mundo cada vez más universalizado y al mismo tiempo más polarizado social y económicamente.

El tiempo que demora la producción de la moda se considera demasiado largo, principalmente a causa de la ineficiencia del proceso textil. Se calcula que una prenda típica tarda más de un año para aparecer en el mercado desde el momento en que se reciben en la hilatura las pacas de fibra cruda. Se calcula que sólo el 10% de ese tiempo se ocupa realmente en el proceso de producción y que durante más del 90% del tiempo, el material está esperando la siguiente fase. Se estima que con un adecuado siste-

¹⁷ Zamudio, Mina, "Génesis de la industria de la moda". En: *Industria. México*, CONCAMIN, Vol. I N° 6, diciembre de 1988. pp. 16-17

ma de información (que por ejemplo, permita conocer a tiempo qué vende más y qué vende menos el detallista), planeación e integración, ese tiempo puede recortarse por lo menos a la mitad¹⁸. Este es otro aspecto importante en el que indudablemente incidirán las tecnologías llamadas "blandas" acelerando el proceso de producción de la moda y exigiendo a los empresarios mexicanos una visión más amplia en la modernización de esta industria. En México, la incorporación de la nueva moda se realiza con un año de retraso. Este rezago obviamente incrementa los problemas de calidad de las prendas de vestir de producción nacional frente a la competencia extranjera y por lo tanto se suma a los factores negativos que dificultan el pleno aprovechamiento de la utilización de las ventajas comparativas en salarios que tienen los empresarios nacionales.

El mercado internacional de las prendas de vestir y los acuerdos bilaterales de México

Aunque los principales problemas de la rama de fabricación de prendas de vestir en México radican fundamentalmente en la baja calidad de sus insumos, los altos costos y el retardo en la incorporación del factor moda, es también relevante tener presente que el comercio mundial de este tipo de productos sufre de importantes restricciones. En el futuro inmediato, un aspecto importante de la problemática de esta industria transcenderá, básicamente, la situación actual de la defensa del mercado interno frente a la competencia del exterior y deberá abordar el problema de cómo incrementar las exportaciones y desarrollar su expansión hacia el mercado internacional.

Las prendas de vestir al igual que los textiles están enmarcadas en el Acuerdo Multifibras, AMF, y acuerdos comerciales bilaterales. Estos constituyen un régimen de excepción en relación al GATT¹⁹ y el proceso de disminución de aranceles impulsado por éste hasta la presente Ronda de Uruguay, iniciada en

¹⁸ Heap S. Allan, "El desarrollo tecnológico y su repercusión en la industria textil". En: *La Reconversión Industrial en América Latina*, ob. cit. pag. 35.

¹⁹ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. La sigla GATT, se forma del nombre en Inglés: General Agreement on Tariffs and Trade. Organismo formado por los países industrializados después de la II Guerra Mundial con el objetivo de reducir las barreras comerciales en un marco multilateral, mediante negociaciones periódicas entre los países miembros. El número de países se fue ampliando desde entonces. La Ronda de Uruguay es la octava ocasión en que el GATT se reúne para este tipo de negociaciones.

1986 y aún inconclusa hacia 1992²⁰.

La historia de restricción de textiles y confección es tan antigua como el mismo GATT. Sin embargo, hasta antes de la crisis de mediados de los setenta, se perfilaba una tendencia similar aunque más lenta, en relación a la liberalización de aranceles y hacia una creciente liberalización comercial. En gran parte esta tendencia se apoyaba en el desarrollo de zonas de libre comercio, o de industrias maquiladoras de exportación diseminadas en países en desarrollo o del Este europeo²¹, con el objetivo de aprovechar las ventajas salariales de las mismas. Las restricciones a estos flujos comerciales se escudaban en situaciones transitorias de resguardos ante problemas internos de los mercados de trabajo de los países desarrollados, especificando los tipos de materiales de fabricación, y muchas veces ampliando cuotas de compras y el número de países proveedores. En este marco de reglamentación comercial las exportaciones de prendas de vestir provenientes de países en desarrollo se expandieron, mientras se contraían las de los países desarrollados.

Es a partir de la crisis mundial de la primera mitad de los años setenta, cuando las barreras no arancelarias (BNA) empezaron a multiplicarse para el comercio de los productos de las industrias tradicionales tales como textiles, confecciones, acerías, construcciones navales, ciertos productos químicos y petroquímicos, minería y calzado generando un marcado retroceso en la liberalización del comercio mundial. El Acuerdo Multifibras I de 1974, ampliado y prorrogado con el II en 1977, con el III en 1982, y con el IV en 1986, fue caracterizado como el más sofisticado sistema dentro de esta contratendencia, y señalado como el ejemplo más evidente del "neoproteccionismo" comercial de los países desarrollados.

Dentro del grupo de textiles y confección, éste último es el más afectado. En 1981, el AMF cubría ya el 14 % de las exportaciones textiles del mundo y el 40% de las de confección, incluyendo a Europa Oriental. Actualmente se estima²² que el AMF IV

²⁰ La Ronda de Uruguay concluyó en diciembre de 1993, cuando este estudio estaba en prensa. Dentro de las resoluciones tomadas en dicha Ronda, se acordó la liberación de textiles y reemplazar el GATT por una nueva organización mundial del comercio.

²¹ Fröbel, Folker, et. al. *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI, 1981. pp. 95-106.

²² BANAMEX, *Examen de la situación económica de México*. México, febrero, 1992. pp. 73-80.

con 41 signatarios, maneja casi el 60% del comercio mundial textil y de la confección. El 40% restante está protegido por altos aranceles de alrededor del 20% en promedio.

En las negociaciones de la Ronda de Uruguay, iniciada en 1986 y aún inconclusa, uno de los sectores más conflictivos de la agenda es el de textiles, ocupando el segundo lugar, después de los productos agropecuarios y la reducción de sus subsidios. Mientras se define la Ronda de Uruguay, recientemente se extendió el plazo del AMF IV, que vencía el 31 de Julio de 1991, hasta el 31 de Diciembre de 1992.

Es importante tener presente que con la eliminación total del AMF, el Banco Mundial estima que los países en desarrollo pueden llegar a beneficiarse con 8 mil millones de dólares anuales en su comercio textil y de la confección.

En México, el comercio textil y de la confección se norma a través de acuerdos bilaterales con la Comunidad Europea y, desde 1967, con Estados Unidos. Las exportaciones se clasifican en grupos que a su vez tienen diferentes categorías; las cuotas o cupos se miden en yardas cuadradas, libras o docenas, con reglas para la conversión y se implanta el sistema de visas.

La lógica de estos convenios ha sido la misma que la del AMF, de restricción de las exportaciones a través del establecimiento de cuotas. El primer convenio de mayo de 1967 a abril de 1971, se aplicaba sólo a los artículos de algodón. El segundo, de mayo de 1971 a abril de 1975, se extendía a los productos artesanales. Dentro del marco del AMF, se realiza el tercero, de mayo de 1975 a abril de 1978, y se incorporan los artículos elaborados de lana, fibras sintéticas y artificiales; las artesanías quedan sujetas a certificado previo. El cuarto, de 1978 a 1981 y cuatro prórrogas hasta 1988, aumenta el número de categorías a 120. El quinto de 1988 a 1991, incluye cuatro grupos y 131 categorías. En enero de 1992 se extiende un año más con incremento del 6% en las cuotas.

El último convenio establece normas más flexibles y cuotas más amplias, pues aumenta tanto las cuotas para los productos ensamblados en México con tela producida y cortada en Estados Unidos —bajo el régimen de maquila— como para la exportación de artículos fabricados con telas no provenientes de Estados Unidos, aunque con límites y sublímites específicos, lo que plantea problemas a la industria nacional para la asignación de cuotas. Sin embargo, la ampliación de exportaciones que establece el

último acuerdo es importante. Al respecto basta señalar que actualmente la base, o límite mínimo, es de 789 millones de yardas cuadradas, 93% más que en 1987-1988.

Sin embargo, los principales problemas para la expansión de las exportaciones de esta rama en México, no está tanto en las restricciones al comercio por parte de los países importadores, en este caso Estados Unidos, sino en el atraso general de la rama industrial textil local, cuyos empresarios al mismo tiempo que demandan mayores cuotas, no sólo no logran cubrir las cuotas asignadas, sino que disminuyen la utilización de las mismas (véase anexo Tabla 2).

El producto que más competitividad tiene en el mercado internacional son los hilos sintéticos, cuyas exportaciones crecieron diez veces en diez años y respecto a los cuales México se encuentra entre los primeros abastecedores de Estados Unidos y compite con Europa. En el caso de hilados, no hay otro producto que tenga similar calidad. Las exportaciones de hilo de algodón son sumamente inestables, con años que se incrementan y otros que se reducen, por lo que su venta es ocasional y no hay estrategias para aumentarlas.

En el caso de las exportaciones de telas, desde 1986 se inició un descenso, exportándose muy poco y artículos de bajo valor agregado, como mantas o bramante en crudo, pues el proceso de estampado y teñido es el cuello de botella en la cadena textil. Las ventas al exterior de telas de fibras artificiales o sintéticas son insignificantes y a corto plazo es difícil que las mismas aumenten, a pesar de que la cuota para las exportaciones de telas subió un 51%.

En prendas de vestir, la cuota base creció 46% especialmente la de maquiladoras, pues los comerciantes y confeccionistas locales producen más para el mercado nacional. Las exportaciones de producción interna se concentran en pantalones, blusas, chamarras, overoles y camisas, pero aumentan las de tejido de punto. Las exportaciones de trajes o vestidos artesanales las maneja la microindustria.

Es importante señalar que a diferencia de los textiles, en prendas de vestir hay una gran demanda de cuotas, pero en ella inciden significativamente el peso de la industria maquiladora de exportación, cuyos insumos son importados de EE.UU.

En síntesis, la industria del vestido en México tiene problemas estructurales, principalmente derivados de la casi absoluta dependencia del abastecimiento de materiales de la industria textil nacional, lo que le impide competir en el mercado internacio-

nal en relación a calidad y precios. A ello se agregan los requerimientos de una nueva cultura empresarial, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, que incorporen las llamadas tecnologías "blandas", tanto en la organización de los procesos productivos como en la gestión gerencial-administrativa, y en el sistema de comercialización. En gran parte, este tipo de problemas, han impedido que los empresarios de esta rama industrial aprovechen adecuadamente las ventajas relativas en salarios.

II. La producción en pequeña escala y el sector no formal

La importancia del sector no formal

Para apreciar correctamente —y sólo como una parte dentro del todo— el análisis estadístico de los principales indicadores de la micro, pequeña y mediana industria en el sector formal, es fundamental tener previamente presente, la importancia de la producción en el sector no formal. En este ámbito sólo pueden considerarse los aspectos cualitativos, dado que se carece de información suficientemente desagregada en las escasas fuentes estadísticas disponibles.

Una apreciación de la magnitud del sector no formal es la que manifiesta el sector empresarial, que ha estimado que sólo el 50% de las empresas de la rama están en el sector formal y que por lo tanto el 50 % restante se ubica en el sector no formal²³.

Otros estudios recogen apreciaciones de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, CANAINVEST, calculando que actualmente entre un 50-70% de la producción de prendas de vestir se realiza en talleres familiares. Consideran que últimamente este tipo de talleres se incrementó a causa de la crisis económica y la pérdida del poder adquisitivo de la mayoría de la población²⁴.

En relación a la población ocupada en la rama, las estimaciones del sector patronal es de 600 a 700 mil trabajadores²⁵. Para dar una idea de lo que esta magnitud significa, es importante señalar que, dentro de las estimaciones institucionales, las cifras más elevadas son las de población asegurada permanente del Instituto Mexicano del Seguro Social. Las mismas no alcanzan a los 300 mil personas en la fabricación de prendas de vestir para

²³ Fajer García, Rafael, *ob. cit.*

²⁴ Hamilton, N. y Chinchilla, Norma S., "The garment industry and economic restructuring in México and Central America", Ponencia presentada en *The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Garment Industry*; seminario organizado por el Center for Pacific Rim Studies, University of California, Los Angeles, Mayo 15-28, 1992. Actualmente en proceso de publicación.

²⁵ Confederación de Cámaras Industriales, CONCAMIN, *Industria, ob. cit.* pag. 12. Véase también Buerba Gomez, José, "La reconversión industrial y la industria de la confección". En: *La reconversión industrial de América Latina*, *ob. cit.* pp. 114-117 y declaraciones del presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. En: *Revista Expansión*. México, marzo de 1988.

ninguno de los años comprendidos entre 1982 y 1991. Ello implica que más del 50% del personal ocupado está laborando en el sector no formal.

Generalmente cuando se analiza esta rama industrial se da por supuesto que una parte importante se desarrolla en el sector informal, dada la rentabilidad de las pequeñas unidades productivas, con menos de cinco personas ocupadas a las que la legislación actual no les exige registrarse. Así por ejemplo Mercado²⁶ la tomó como una rama industrial típica para estudiar la transferencia tecnológica entre economía formal e informal y define a esta última como aquellas actividades industriales que se realizan, en la mayoría de los casos, en un pequeño taller que maquila para otras fábricas con menos de cinco personas ocupadas, que en general no disponen de un establecimiento dedicado exclusivamente a tareas manufactureras, sino que se ubican en un lugar de una vivienda y a cargo de una ex-trabajadora, ama de casa. La definición anterior coincide con la del INEGI²⁷ que al mismo tiempo explicita que excluye las actividades que se realizan en la economía subterránea o clandestina como actividades ilegales.

En este estudio se consideran estas dos últimas definiciones como muy importantes para, por lo menos, aproximarse a la realidad de la rama de fabricación de prendas de vestir y la importancia de las pequeñas y medianas empresas en ella. A través de la investigación de campo se ha detectado la importancia de las actividades industriales de la rama en la "economía subterránea". Se ha entrevistado a empresarios que dan trabajo a 20 o 30 costureras a domicilio, o bien que entregan a un taller maquilador las piezas cortadas para el ensamblado y que sólo realizan la fase de corte en un pequeño taller clandestino.

Si bien es difícil cuantificar el número de talleres de este tipo y el valor de la producción que en ellos se realiza, es importante señalar que la información recabada sugiere que muchos empresarios que actualmente producen para el sector formal empezaron de este modo. La mayoría de estas empresas clandestinas tienen a su vez diversos tipos de vínculos con las del sector formal y manejan frecuentemente mecanismos de subfacturación con estas últimas. A estas dos modalidades del sector no formal

²⁶ Mercado García, Alfonso, et. al., "Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido". En: Demografía y Economía. México, El Colegio de México. XIV:2, 1980. pp 179-213.

²⁷ INEGI, Encuesta Nacional de Economía Informal. Aguascalientes, 1990. pag.1-2.

deben agregarse los trabajadores a domicilio. La inmensa mayoría de ellos son mujeres, que principalmente realizan el ensamblaje de piezas que les entregan cortadas.

Por lo anteriormente señalado parece más adecuado distinguir sector formal y sector no formal, (*Gráfica 4*) y dentro de éste último, ubicar el informal como una modalidad más, diferenciándolo de las actividades que se realizan en la economía clandestina o subterránea. Estas dos últimas formas de funcionamiento son distintas, y también las causas que las originan pero ambas son importantes.

En cuanto a la problemática de la estimación cuantitativa, una manera de aproximarse es la de considerar el número de establecimientos y el personal ocupado en el sector formal y sobre estos datos estimar los rangos entre los que se ubicaría el sector no formal.

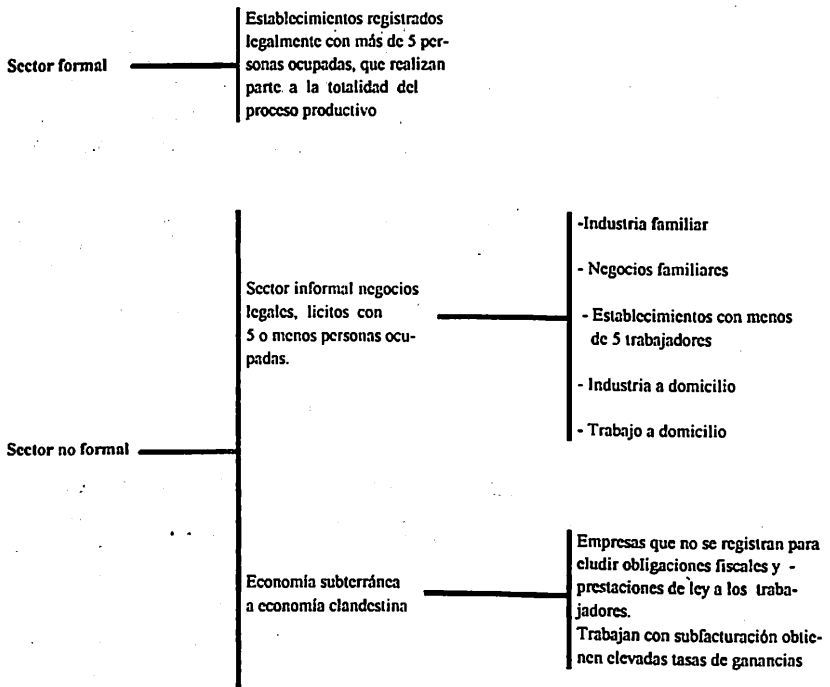
Diferencias entre las fuentes estadísticas del sector formal.

Las principales fuentes estadísticas para el estudio de la fabricación de prendas de vestir son los Censos Industriales y los registros del Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS. Para una visión más completa es interesante comparar éstos con los datos del Sistema de Cuentas Nacionales y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI. Los criterios de captación son diferentes como se señalan en las notas de la *Gráfica 5*, y por lo tanto sus resultados o estimaciones también, pero permiten tener una visión de las dificultades para el estudio de esta actividad industrial.

Al tomar como base los años 1985 y 1988 para comparar la información capturada por los XII y XIII Censos Industriales, se tiene que para 1985 el número de establecimientos censados es mayor que los registrados por SECOFI e IMSS, pero que en relación al personal ocupado, el número de personas censadas fue inferior a las estimadas y/o registradas por las fuentes restantes. La fuente que registró mayor personal ocupado fue el IMSS.

Para 1988, las diferencias para los mismos agregados considerados anteriormente, se diversifican. Las estimaciones del Sistema de Cuentas Nacionales presenta una disminución de puestos remunerados respecto a 1985, mientras el personal ocupado capturado por el Censo Industrial aumenta; el registrado por SECOFI también y la población asegurada permanente del Instituto Mexicano del Seguro Social presenta significativos incrementos.

GRAFICA 4
SECTOR FORMAL Y SECTOR NO FORMAL



GRÁFICA 5
DIFERENTES ESTIMACIONES EN NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
Y PERSONAL OCUPADO EN LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.
1985 y 1988

FUENTES	INEGI		SECOFI c)	IMSS d)
	Censos industriales a)	Sistema de Cuentas Nacionales b)		
Establecimientos				
1985	8368	n.d.	8066	8073
1988	9090	n.d.	9487	
Personal ocupado				
1985	106509	120791	107566	186293
1988	132385	111706	186293	222879

a) INEGI, XII Censo Industrial, 1986, Aguascalientes. Ags., 1990. Se refiere a personal y unidades censados entre diciembre de 1985 y febrero de 1986 y *XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Censos Económicos, 1989*, Aguascalientes, Ags. INEGI, 1992. Pág. 148 y 185. Se refiere a personal ocupado total (promedio) y unidades censados en 1988.

b) INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1985-1988*, tomo III, Aguascalientes. Ags., 1990, pag 39. No presenta datos para el número de establecimientos. Esta fuente hace una estimación del número promedio de puestos remunerados que conforme sus criterios fueron requeridos para la producción. Por lo tanto una misma persona puede ocupar uno o más puestos dentro de una o varias actividades económicas.

c) SECOFI, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, *estructura de la industria mediana y pequeña, por sectores y entidades federativas*. S. f. Se tomaron los datos de diciembre de 1985 y diciembre de 1988.

d) IMSS, tomados de: COMISIÓN NACIONAL DE SALARIOS MÍNIMOS, *Salarios compendio estadístico*, diciembre de 1986 y septiembre de 1991, s. f. Se tomaron los datos de diciembre de 1985 y diciembre de 1988. Se refiere a la categoría de "población asegurada permanente" que abarca exclusivamente a asegurados con categoría de asalariados, es decir, sujetos a una relación de trabajo subordinada. Incluye "población asegurada de carácter eventual" que haya trabajado un mínimo de 12 días hábiles ininterrumpidos o 30 días interrumpidos en un bimestre para un solo patrón.

La disparidad más importante se da entre los resultados de los Censos Económicos y la población asegurada permanente del IMSS. Entre ambas fuentes hay diferencias importantes de criterios, dado que el IMSS incluye los asalariados eventuales por bimestre y los censos económicos no los consideran. Esto implica que los datos del IMSS pueden presentar, con retraso de dos meses, la evolución de la ocupación.

Otro aspecto que interesa señalar relativo a la comparación entre los censos industriales citados y el Seguro Social, es el de las diferencias con relación al sector manufacturero y la significación de las mismas para la fabricación de prendas de vestir. Para 1985, el total de la población asegurada permanente en la industria manufacturera conforme los registros del IMSS (2 millones 502 mil 101 personas) es inferior (en 7 mil 038 personas) al total del personal ocupado por el XII Censo Industrial (2 millones 509 mil 139 personas). En cambio, para 1988, el total del personal ocupado en la industria manufacturera, captado por el XIII Censo industrial (2 millones 953 mil 386 personas) es inferior (en 219 mil 042 personas) al registrado en el Seguro Social (2 millones 811 mil 428). Además al considerar la diferencia de 216 mil 042 personas para la el conjunto del sector manufacturero entre estas dos fuentes, se tiene que las 90 mil 094 personas más en la fabricación de prendas de vestir, que registra el IMSS por arriba de las capturada por el XIII Censo industrial, constituyen el 49.9% del total de la diferencia de datos sobre el personal ocupado en el sector manufacturero, entre dicho censo y el IMSS. Este elevado porcentaje significa que para el personal ocupado en la fabricación de prendas de vestir tiene mayor significación el empleo eventual (registrado por el IMSS) que para el conjunto del personal ocupado en el sector manufacturero.

Como se verá posteriormente esta posibilidad de interpretar las diferencias entre las fuentes estadísticas, son consistentes con la alta rotación de personal detectada en la investigación de campo realizada.

Estimaciones cuantitativas del sector no formal

Conforme las estimaciones empresariales señaladas inicialmente para 1985 (para considerar los niveles más bajos) el total de establecimientos formales y no formales sería de 16 mil 735 duplicando los establecimientos formales de la fuente que registró mayor número de unidades que es el XII Censo Industrial (8 mil 368). Pero en las estimaciones para el personal ocupado no se podría aproximar ni aun agregando a las cifras del IMSS, las

131 mil 968 personas ocupadas que registró INEGI en la Encuesta Nacional de Economía Informal,²⁸ aclarando que esta cantidad corresponde a la IIª división del sector manufacturero que comprende sumadas, las ramas de textiles, fabricación de prendas de vestir e industrias de cuero y calzado. Aun en ese caso se tendría 318 mil 261 personas ocupadas.

Ante estas enormes distancias de magnitudes, se puede considerar que la estimación empresarial es exagerada. Pero la información recabada en el trabajo de campo, sugiere lo contrario. Entrevistas a investigadores especializados en el tema y estudios de zonas especiales del país, permiten estimar que por 1 persona ocupada en el sector formal hay 4 ocupadas en el sector no formal²⁹.

Es decir, que la estimación empresarial de 600 a 700 mil personas ocupadas sería conservadora en relación a estas últimas apreciaciones citadas, pues si se cuadruplican las 186 mil 293 personas aseguradas en forma permanente en el IMSS, existirían 745 mil 172 personas que laboran en el sector no formal.

De todos modos, la apreciación del sector empresarial excede con creces las cifras de las personas ocupadas, capturadas tanto en el sector formal como informal y, evidentemente, la diferencia no está sólo en los negocios precarios donde trabajan menos de cinco personas y que recientemente empezó a registrar el INEGI.

Por lo señalado anteriormente, es interesante comentar que el 25% de las empresas entrevistadas (ver sus características en Anexo, Tabla 24) realizan parte o la totalidad de sus actividades en la economía subterránea. Los empresarios en este caso pertenecen a la clase media alta y trabajan en su empresa, realizando parte del proceso productivo, además de sus funciones empresariales. El 8% es diseñador; 8% está especializado en corte y diseño y el 8% restante confecciona patrones y realiza el corte en un taller instalado en su propio domicilio. El 17% vive en entidades federativas cercanas a la Ciudad de México y tiene el taller en su propio domicilio, conformados por casas amplias y confortables, con alberca. El 8% restante tiene una razón social, como cobertura para el área administrativa y la realización de diseño y

²⁸ INEGI. *ob. cit.*

²⁹ Una apreciación similar puede verse en Alonso Herrera, José A., *Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica*. México, Edit. Fontamara, 1991. pag. 24.

corte, en la zona centro de la Ciudad de México. El 25% entrega parte del trabajo a maquilar. El 17% da a maquilar el trabajo de ensamble en talleres legales en la Ciudad de México, porque considera que allí encuentra fuerza de trabajo más capacitada. El 8% da a maquilar a trabajadoras a domicilio, que residen en municipios más alejados y el mismo empresario distribuye el trabajo, controla la calidad y recoge el trabajo terminado. En relación al destino de la producción, el 17% vende en la Ciudad de México, el mercado local más grande del país y el 8% estaba exportando parte de la producción.

Por todo lo anterior, puede apreciarse la diversidad de modalidades que puede asumir el sector no formal, en esta rama industrial³⁰. Frente a ellas es importante partir de la hipótesis básica y posiblemente cierta, de que para el caso de las empresas clandestinas, y considerando la cantidad de personal que trabaja para ellas, su magnitud trasciende la clasificación de micro empresa (0-15 personas ocupadas) del sector formal y se ubicarían más como pequeñas empresas (16 a 100 personas ocupadas). Pero para ello es necesario excluir como criterio único de definición la idea física de tamaño de establecimiento y de concentración del personal ocupado en él, dado que sólo de esta manera se podrá comprender la importancia de la relación de las empresas micro y pequeñas entre el sector formal y no formal, así como su funcionalidad económica.

¿Existe una tendencia hacia la "clandestinización" de la industria?

³⁰ Hay otras dos modalidades que se tuvo conocimiento que existen, pero que no pudieron estudiarse en la investigación de campo. Una de ellas es la de talleres que como establecimiento físico pueden ubicarse como micro empresa, que reciben trabajo para maquilar, pero que para cubrir los requerimientos de cantidad de piezas trabajadas, necesitan a su vez dar a maquilar ya sea a otros talleres o a trabajadoras a domicilio. La otra modalidad que se registró y que tampoco pudo estudiarse por falta de contactos adecuados, es la de empresas de propiedad social, como la cooperativas, que, emplean mayoritariamente trabajo asalariado por periodos de tiempos más prolongados que los establecidos por la ley y al mismo tiempo entregan parte del trabajo a maquilar. El número de personas comprometidas en las actividades fabriles de este tipo de empresas en conjunto, permitiría definir las como empresas pequeñas (16 a 100 personas ocupadas), aunque si se considera sólo su actividad en el sector formal se ubicarían como establecimientos micro.

Los estudios realizados hasta ahora tienden a enfatizar algunos aspectos de la diversidad del sector no formal. Por ejemplo, algunos estudios publicados recientemente estiman que la tendencia en perspectiva, es la de pasar a la clandestinidad las fases del proceso productivo más intensivas en el uso de fuerza de trabajo, para reducir los costos salariales y maximizar las ganancias patronales. Esta alternativa sería más acentuada en los países en desarrollo como México por la acción de las transnacionales, que por su capacidad financiera pueden incorporar tecnología más avanzada y obligar a los empresarios mexicanos a incrementar el uso de trabajo maquilero, sobreexplotando la fuerza de trabajo femenina para poder competir³¹. Desde la perspectiva de este estudio, posiciones como la señalada anteriormente, deben relativizarse y posiblemente circunscribirse para productos de baja calidad, independientemente si se trata de capitales nacionales o extranjeros.

En la investigación de campo se han detectado casos de pequeños empresarios mexicanos de esta rama que producen artículos de cierta calidad y que tuvieron fuertes problemas que los limitan para entregar parte de la elaboración del producto bajo el sistema de maquila. Al respecto es importante señalar dos problemas significativos.

- a) El control de calidad. A medida que la prenda por confeccionarse se realice en telas más costosas, mayores son los riesgos que corre el empresario de efectuar el trabajo de armado bajo el sistema de maquila, pues pierde control sobre la calidad del trabajo. En la investigación de campo realizada se detectaron experiencias negativas de los patronos en este sentido. Así una fábrica pequeña (de 16 a 100 personas ocupadas) que confeccionaba ropa fina para dama y que había entregado parte del trabajo a maquilar, recibió de regreso las piezas con el trabajo mal realizado. El patrón, para salvar el material, tuvo que pagar otro salario a las obreras de su fábrica para que la descosieran y la plancharan y nuevamente pagó salarios a las obreras ocupadas en su fábrica, para que la volvieran a coser bien. Es decir que para garantizar la calidad de la confección tuvo que realizar el trabajo en su propia fábrica.

³¹ Alonso, H. José A., *Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica*. México, Fontamara, 1991. pp. 154-155 y 180.

- b) La exclusividad de los modelos. Al entregar las piezas para maquilar fuera de la fábrica, el empresario corre el grave riesgo de la copia de los modelos, que no lo hace generalmente la costurera a domicilio sino el taller o intermediario maquilador, que puede o no distribuir parte de las piezas entre las trabajadoras a domicilio. Una prenda de cierta calidad tiende a tener diseño propio y el envío de trabajo a maquilar implica la posibilidad de perder la exclusividad del diseño y por lo tanto de desvalorizar la prenda. El 8% de los establecimientos encuestados experimentaron esta experiencia.

Los dos problemas señalados limitan considerablemente las posibilidades de "clandestinización" de la actividad y hacen de ella una modalidad que tiende, más bien, a contraponerse con los requerimientos de la apertura comercial y la agudización de la competencia internacional. Como se verá posteriormente, la única interpretación posible de la información disponible en relación al sector formal de esta rama industrial, denota la expansión de un proceso de formalización, posiblemente generado por la convergencia de las presiones competitivas derivadas de la apertura comercial con las nuevas exigencias fiscales que están apremiando a las empresas a registrarse.

Las relaciones entre el sector no formal y formal

Si bien los ejemplos señalados anteriormente marcan aspectos relevantes de las relaciones de subcontratación entre las micro, pequeñas y medianas empresas del sector no formal y el formal, existen otros tipos de lazos entre ellas, dentro de los cuales es importante considerar el del crédito y el de las relaciones familiares.

El problema del crédito en esta rama no es privativo sólo del sector no formal, sino de los pequeños establecimientos en general, independientemente de la actividad económica que se considere. Pero es importante considerar que, en el caso de la industria del vestido, hasta las pequeñas empresas del sector no formal logran formas crediticias similares a las de los establecimientos de este tipo del sector formal.

La importancia del crédito depende, en gran parte, de la relación que existe entre el plazo del mismo y el tiempo de producción y venta que requiere el empresario, desde el inicio de la fabricación del producto hasta recibir el pago correspondiente por el mismo.

El tiempo de producción mínimo en el 100% de los establecimientos entrevistados del sector formal y no formal —a partir de la determinación del diseño— es de 2 semanas. En los del sector no formal es la forma más usual de organizar el proceso de producción. Una semana se llevan las actividades de elaboración de patrones o moldes y el corte y en la semana siguiente se realiza el ensamble y terminado. Para la venta del producto se estima un lapso de 3 meses aproximadamente, es decir que el tiempo más extenso es el de comercialización.

En relación al financiamiento o crédito, en las entrevistas realizadas se detectó que el 67% de los establecimientos estudiados del sector no formal lograba entregas de material, fundamentalmente telas, a pagar en tres meses, consiguiendo estas condiciones a través de una red establecida de relaciones familiares y comerciales combinadas, que prácticamente eliminan los requerimientos de comprobantes. El 33% restante de empresarios del sector no formal, no lograba ni siquiera comprar directamente al fabricante y, menos aún, facilidades de pago. Dichos fabricantes se quejaban de que este tipo de actividad industrial estaba controlada por “judíos”, religión a la que ellos no pertenecían, por lo que era muy difícil desarrollarse como pequeños empresarios. Pero indudablemente el problema real no es éste, sino la falta de fuentes crediticias para la producción en pequeña escala; por ello es importante considerar la relación entre la escasez de financiamiento y las características étnicas y religiosas de los empresarios de esta rama industrial.

Cuando ocurrió el terremoto de septiembre de 1985, en la prensa y en investigaciones realizadas en aquel entonces, se mencionaba reiteradamente y con apreciaciones negativas, la adscripción de los empresarios a la religión judía o la pertenencia a la comunidad libanesa como una de las características de la rama³².

La razón del predominio de una u otra connotación étnica o religiosa, se da porque ante la crónica dificultad de los pequeños empresarios para conseguir capital por medio de créditos bancarios o institucionales, surge un flujo crediticio basado en un tipo de garantía moral y cimentado en lazos religiosos y/o étnicos. Esto beneficia por igual a los proveedores que venden más y a los productores que logran abastecerse de insumos. Mediante créditos cortos, adecuados al tiempo de producción y aparte del tiempo

³² Taller de Información Obrera, *La lucha de la costureras y el Sindicato "19 de Septiembre"*. México, edit. CDESTAC. Presentación fechada en octubre de 1986. (Sin fecha de edición).

de circulación de producto, que en conjunto abarca unos tres meses y medio. El tiempo de crédito dado por el proveedor es de aproximadamente tres meses para pagar el material. En ese lapso el fabricante ha cubierto seis procesos productivos, que por lo general se suceden sin pausa, salvo los meses de julio, agosto y septiembre, en los que usualmente disminuyen las ventas según la información recogida en el trabajo de campo. Si el productor paga a tiempo, su crédito se mantiene abierto, disponible y lo que es más importante puede ampliarse. La base del flujo crediticio es fundamentalmente moral, sin embargo, los criterios del proveedor otorgante se flexibilizan en relación a la responsabilidad del fabricante receptor y a la dinámica de su producción. Esta flexibilidad es sumamente importante para la expansión de producción en pequeña escala que marca el funcionamiento de esta industria. En contraste, el criterio bancario básico es el de los bienes inmuebles del fabricante y su valor, como garantía de crédito. Es decir que cuando mayor sea el capital muerto que posea el fabricante, mayores son los montos del crédito que el banco otorga. Las instituciones crediticias deberían flexibilizar estos criterios en función de los antecedentes crediticios del solicitante como lo hacen con las tarjetas de créditos, en base a la trayectoria de pago del tarjetahabiente individual.

Además debe considerarse también, la importancia de la existencia de pequeñas empresas fortalecidas por relaciones de solidaridad étnica como una base importante de resistencia frente a la competencia externa. Algunos autores sostienen que la ausencia de este tipo de solidaridad en las pequeñas empresas incidió en la fuga de la industria del vestido en Alemania y su relocalización en otros países, en las décadas de los años 60 y 70. En contraste, su existencia habría permitido la conservación de parte de la industria local en Francia e Inglaterra³³.

Otro tipo de relación importante de la producción en pequeña escala entre la economía formal y no formal en la rama, es la que se establece a través de ampliaciones de las actividades fabriles. Es tan importante la rentabilidad de la producción en pequeña escala que algunos empresarios entrevistados del sector formal, optaban por ampliar su actividad industrial a través de la creación de nuevos establecimientos pequeños, ya sea de carácter clandestino o con nuevas razones sociales, en lugar de agrandar las

33 Morokvasic, Mirjana, et. al., "Small Firms and Minority Groups: Contradictory Trends in the French, German and British Clothing Industries". En: *International Sociology*, 1986, 1, 4, Dec., pp. 397-419.

instalaciones existentes o cambiarse a otras más amplias. Esta modalidad de crecimiento en la industria tiene dos consecuencias importantes:

- a) Por un lado favorece el hecho de que más miembros de una misma familia se conviertan en empresarios, pues generalmente se ubica al frente del nuevo establecimiento creado a un miembro cercano de la familia.
- b) Por otro lado tensa las relaciones familiares con los intereses económicos. Las rupturas en uno de estos ámbitos afecta a ambos y se incrementan sus efectos. Experiencias como estas se detectaron en un 8% de las empresas estudiadas.

Los lazos que se han señalado entre los sectores formal y no formal de la rama de prendas de vestir están denotando la gran importancia y la funcionalidad en términos operativos de los establecimientos pequeños en la rama, aunque en algunos aspectos se den situaciones conflictivas. Sin embargo, las relaciones más significativas, como la de créditos de insumos, tan importante para la continuidad de la producción en las empresas más pequeñas, están fuertemente condicionadas por factores extraeconómicos. La falta de instituciones financiadoras con criterios más flexibles a las diversas situaciones que presentan los fabricantes, es un importante limitante para la expansión de la producción en pequeña escala dentro de la fabricación de prendas de vestir.

III. Principales indicadores del subsector de textiles

Una vez señalada la importancia de producción en pequeña escala del sector no formal y sus lazos con las del sector formal, y antes de abordar la problemática de las micro, pequeña y mediana empresa de la industria del vestido en el sector formal, se presentan los aspectos más generales de las mismas en la industria manufacturera y en el subsector de textiles (que integra las ramas de textiles, fabricación de prendas de vestir y calzado y cuero), que permitan un enmarque comparativo para el análisis de los establecimientos conforme su tamaño, en la rama de fabricación de prendas de vestir.

Evolución de la producción. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado

En una breve revisión de la evolución del producto bruto interno, PIB, y el de la industria manufacturera, en los últimos 20 años (Anexo, Tabla 3) se pueden distinguir dos periodos en la evolución del producto de la industria manufacturera. El primero, de 1970 a 1981 y el segundo de 1984 a 1990. En el primero, la producción manufacturera mantiene tasas de crecimiento anual positivas significativas, pero inferiores al PIB, salvo para pequeños lapsos: 1972 y 1978, en los que alcanzó porcentajes relativamente más elevados. Sin embargo, el crecimiento medio anual para la década 1970-1980 fue de 6.3%, porcentaje muy superior a las tasas estimadas de crecimiento demográfico y en la cual su relación desfavorable respecto a la expansión del producto total se debe fundamentalmente al peso de la industria minera, especialmente el petróleo.

Pasados dos años críticos, 1982 y 1983, en los que las tasas de crecimiento anual del sector manufacturero marcan un decrecimiento mayor que las del conjunto de la economía, de 1984 a 1990, se inicia un segundo periodo donde el sector manufacturero crece a tasas más elevadas que el producto interno bruto, salvo para el año 1986.

Los efectos de la crisis económica a partir de 1982, se expresaron en tasas negativas más profundas que para el conjunto de la economía y muestra la gran incidencia que tiene el sector manufacturero en el comportamiento de la producción total. Es decir que, a partir de 1984, la relación se revirtió y los porcentajes de crecimiento anual del sector manufacturero se elevaron por

arriba de los alcanzados por la producción total, salvo para el año 1986 cuya tasa negativa fue superior a la del conjunto de la economía.

En términos reales, hacia 1981 el valor de la producción de la industria manufacturera casi se duplicó respecto a 1970, pero el nivel alcanzado en 1981 se recuperó hasta 1988. A partir de este último año, el nivel del producto manufacturero aumentó a tasas de crecimiento anual significativas. En 1988 creció un 3.2% respecto a 1987; en 1989, el 7.0%; en 1990, el 6.0%. En 1991 se espera una tasa similar, dado que durante los primeros ocho meses del año, la producción alcanzaba un crecimiento de 3.7%, mientras que para el mismo lapso en 1990 el porcentaje era del 3.8%. Es decir que en los últimos cuatro años tiende a lograrse un crecimiento promedio anual superior al 5.0%, del producto bruto manufacturero³⁴.

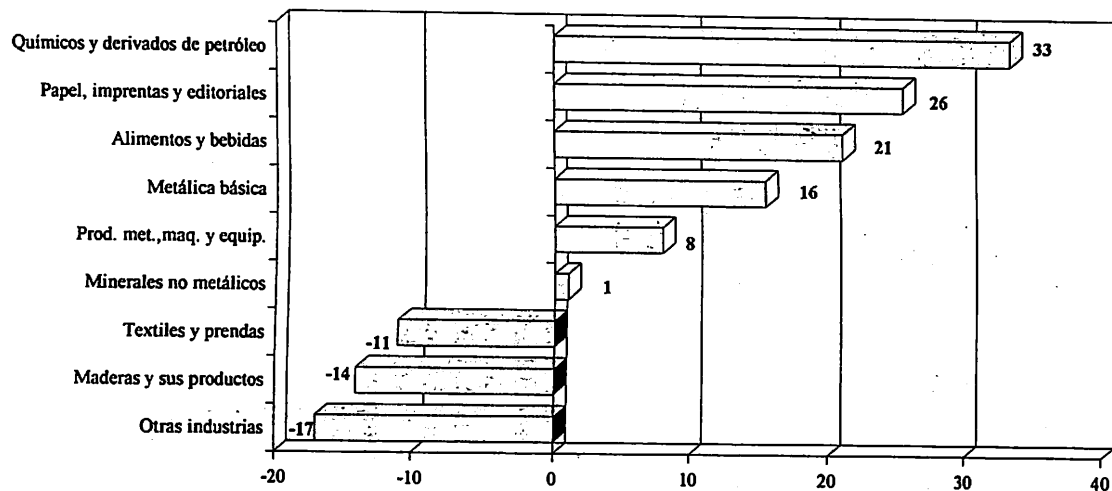
Al analizar las divisiones que integran el sector manufacturero, si bien no todas han tenido un decremento significativo en la última década, en general su comportamiento ha sido poco satisfactorio. En 1990, de los 9 componentes de la industria manufacturera, sólo 7 alcanzaron una producción superior a 1981 y 3 no lograron recuperar el nivel alcanzado en dicho año (Anexo, Tabla 4 y Gráfica 6). Entre éstas últimas se ubica la IIª División del sector manufacturero: textiles, prendas de vestir, cuero y calzado, cuya producción disminuyó un 11% en relación a la obtenida en 1981. El subsector de textiles y otros, comparativamente, presenta un proceso de rezago cada vez más acentuado en relación a la industria manufacturera en su conjunto, pero éste no comenzó con la crisis de los años ochenta, sino que vino presentándose desde antes y se profundizó en los ochenta.

En la década de los sesenta, mientras el sector manufacturero crecía a una tasa media anual del 7.8%, el subsector de textiles y otros se incrementó un 6.7% promedio. Fue el periodo con más alta tasa de crecimiento de la división desde la segunda posguerra, y aunque fue menor a la media manufacturera y solamente superior a la registrada por la división de madera y otros (5.9%), tuvo un dinamismo lo suficientemente elevado como para más que duplicar la tasa de crecimiento de la población, que en dicha década alcanzó el 3.3.%³⁵.

³⁴ BANAMEX, *Examen de la situación económica de México*. México, febrero de 1992, pag. 59.

³⁵ Salvo cuando se explicita otra fuente, la información de este tema se tomó de Cámara Nacional de la Industria de Transformación, CANACINTRA, *Macro*

GRÁFICA 6
INDUSTRIA MANUFACTURERA.
SUBSECTORES CON PRODUCCIÓN INFERIOR Y SUPERIOR A 1981



Fuente: Tabla 4

Al considerar los últimos 20 años, desde 1970 y comparando las tasas de crecimiento del sector manufacturero y del subsector de textiles, se observa una tendencia casi persistente a lo largo del periodo a obtener tasas de crecimiento inferiores a las de la industria manufacturera, salvo para unos pocos años: 1971, 1977 y 1979 (*Anexo, Tabla 3*).

En la década 1970-1980, la tasa media de crecimiento anual del subsector de textiles y otros, bajó a 4.8%, ubicándose entre las más bajas después de la división de madera y sus productos, que para el mismo periodo creció al 5.9%, y sólo por encima del subsector de otras industrias que tuvo un comportamiento negativo (-1.2%) en el mismo periodo.

En la última década, 1980-1990, la producción bruta de la división de textiles y otros sufrió una significativa caída, marcando una tasa media anual negativa de -0.6%, que es inferior a la del producto bruto del sector manufacturero, que fue de 1.9% en el citado periodo. En esta década también es el componente con tasa más baja, sólo colocado por encima del de madera y sus productos, con una tasa negativa de -1.5%. La participación porcentual de esta división en la industria manufacturera bajó del 13.8% en 1980 al 10.8% en 1990, siendo también el subsector que más disminuyó en este aspecto.

En el periodo 1980-90, el año de producción más elevada del subsector de textiles fue el de 1981 con 143.9 miles de millones de pesos de 1980 y el de menor producción, 1987, con 121.5 miles de millones de pesos constantes. Ello implica una disminución de la producción de un 16% respecto a 1981. En los primeros ocho meses de 1991, la producción del subsector de textiles y otros, fue el componente que más disminuyó respecto a 1990, al bajar un -4.8%, seguido del subsector de "otras manufacturas", que disminuyeron -0.2%³⁶.

Paralelamente, conforme fuentes empresariales, la inversión descendió en cuatro de los seis años del periodo 1980-1986, agudizando la caída de la producción a lo largo de los años ochenta, pero a partir de 1987 se reanudó nuevamente un crecimiento de la inversión en maquinaria y equipo, lo que implicaría el inicio de una lenta tendencia al crecimiento.

³⁶ BANAMEX, *Examen ...*, ob. cit., pag. 59.

No obstante, en el periodo 1982-1990, a pesar de la caída de la producción, este subsector manufacturero ocupó el tercer lugar en relación al número de empresas creadas y, el segundo, en relación a la cantidad de empleos generados en el sector formal. Como se verá posteriormente, este comportamiento contradictorio se explica por las diferentes situaciones de las ramas que lo componen, aunado posiblemente a un proceso de formalización de las empresas en la fabricación de prendas de vestir.

Empresas, empleos y remuneraciones

Así como los efectos de la crisis económica no impactaron por igual a todos los subsectores manufactureros, tampoco implicaron lo mismo para todas las empresas del país. En el interior de cada una de las divisiones de la industria manufacturera, hubo empresas que acrecentaron la eficiencia de sus procesos administrativos, de producción y de comercialización, que sanearon sus finanzas, o bien que diversificaron sus productos, es decir que asumieron la crisis como oportunidad para el cambio y la readecuación de sistemas y procedimientos.

En la mayoría de las ramas del sector manufacturero se encuentra este tipo de empresas y aunque predominan las de mayor tamaño, también existen empresas más pequeñas que lograron hacerlo.

Conforme los datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, entre octubre de 1990 y 1982, el número de establecimientos fabriles se acrecentó en casi 38 mil unidades (*Anexo, Tabla 22*).

En octubre de 1990, el total de establecimientos del sector manufacturero era de 116 mil 517 (*Anexo, Tabla 15*) y ellas ocupaban a 3 millones 369 mil trabajadores (*Anexo, Tabla 19*) aproximadamente, lo que implicó un aumento del empleo en la industria manufacturera cercano a 1 millón 197 mil 144 trabajadores (*Anexo, Tabla 23*) y significó un incremento aproximado de un 55.1% en relación a 1982. En el sector manufacturero, el crecimiento de la población ocupada conforme el tamaño del establecimiento fue más elevado en las empresas grandes 64.9%, (*Anexo, Cuadro 23*) y para las micro, pequeña y mediana, el crecimiento promedio fue aproximadamente de un 47 %, siendo —dentro de estas últimas— los de las empresas micro y mediana (49.9%) los más elevados.

En la división de textiles y otros, se registraron para octubre de 1990, unos 21 mil 828 establecimientos (*Anexo, Tabla 15*) 46.0% más que en 1982 y se generó aproximadamente más de 200 mil nuevos empleos en el periodo 1982-1990 (*Anexo, Tabla 19*), ocupando el segundo lugar de importancia dentro de las 9 divisiones del sector manufacturero, sólo superado por los productos metálicos, materiales y equipo que creó cerca de 450 mil empleos en el mismo periodo.

En relación al tamaño de los establecimientos en 1982, los grandes significaban el 1.8% del total de establecimientos, que alcanzaron una participación porcentual del 2.0% en 1990, mientras los establecimientos tamaño micro pasaron de significar 71.3% en 1982, a 73.2% en 1990. Tanto los pequeños como los medianos disminuyeron su participación en el periodo citado. Esto implica que en términos de participación porcentual, la que más creció fue la de los micro establecimientos.

Otro aspecto importante a considerar es que del 70.8% de los nuevos puestos de trabajo que se crearon en el subsector de textiles, el 70% se registró a partir de 1987, es decir en el periodo en que realmente se inicia la liberalización comercial de este tipo de productos. Si consideramos el personal ocupado total en esta división, no se registraron descensos para ningún año, pero si consideramos el tamaño de las empresas, la ocupación disminuyó en 1986, para la mediana empresa (1878 personas) y para la micro empresa, en 1987 (325 personas).

En relación a las remuneraciones, la estructura de la población ocupada conforme el nivel de ingresos, ha tenido cambios significativos.

En 1987, el estrato salarial mayoritario (45.5 %) en el sector manufacturero, percibía hasta 1 salario mínimo. En junio de 1991 esta proporción disminuyó a 16.8%, mientras que el grupo que percibía hasta dos salarios mínimos alcanzó 37.8% del total del personal ocupado y, finalmente, el restante 45.4% percibió más de dos salarios mínimos en el último año y mes citado (*Anexo, Tabla 14*).

En el subsector de textiles también disminuyó el estrato de personas que percibían el salario mínimo, pasando de 56.5% en 1987 a 20.8% en junio de 1991, disminución significativa, aunque implicó un porcentaje superior al alcanzado por el mismo estrato salarial en el sector manufacturero, que fue de 16.8%.

Las modificaciones señaladas anteriormente no deben confundirse ni interpretarse como aumentos del salario real. Se calcula que el salario mínimo en términos reales, a partir de 1980

perdió más del 50% de su poder adquisitivo, mientras que en términos de dólar, se ha reducido en cerca de un 40%. Hay estimaciones que afirman que para la población urbana ocupada la disminución porcentual del sector que percibe salario mínimo fue mayor, dado que en 1987, el 30% aproximadamente de la población ocupada urbana recibía un salario mínimo, mientras que en junio de 1991, sólo un 8.5% lo percibía³⁷. Por ello debe considerarse que el mínimo ha dejado de ser el punto de referencia más importante para la contratación de trabajadores. Hay en los hechos una retabulación promovida por la pérdida del poder de compra del salario, la elevada rotación del personal que percibe esas remuneraciones y el surgimiento de actividades del sector no formal de la economía que les aseguran ingresos superiores y objetivamente presiona por la elevación real del salario. Esta retabulación ha estado acompañada además por el incremento del renglón de prestaciones.

Exportaciones e importaciones

Otro de los indicadores importantes a considerar es el comportamiento de las exportaciones e importaciones del sector manufacturero. En el periodo 1981-1990, las exportaciones del sector crecieron permanentemente, salvo para los años 1983 y 1985, al alcanzar una magnitud de 14 mil 789 millones de dólares, cifra que contrasta con los 3 mil 427 millones de 1981, es decir, un incremento de 331.5%, en términos de dólares corrientes³⁸.

Con respecto a la dinámica de las importaciones que en 1981 alcanzaron los 21 mil 37 millones de dólares, éstas experimentaron una fuerte caída en la primera fase de la crisis, al descender a 6 mil 644 millones de dólares en 1983, año a partir del cual se inició nuevamente el ascenso. En 1988 alcanzaron 16 mil 744 millones, magnitud similar al nivel alcanzado en 1980. En 1988 se intensificó su ritmo de crecimiento pero existen diferentes estimaciones acerca de la magnitud de sus cantidades³⁹.

³⁷ MACRO, "Macro Coyuntura", año 4 N° 8, noviembre de 1991. México, Edit. Asesoría Comercial S. C. p. 15.

³⁸ Se prefirió, como usualmente se acostumbra, estimar el porcentaje de crecimiento sin deflactar, pero si se consideraran estas magnitudes en dólares de 1985, conforme el índice de precios al productor de EE.UU. que se presenta en la Tabla 6 del Anexo, el crecimiento bajaría aproximadamente un 14 %, porcentaje que no incide mayormente en la significación del incremento señalado.

³⁹ Según Macro, el Banco de México está realizando una revisión sustancial de las estadísticas de comercio exterior a partir de enero de 1989. Estas correccio-

Las importaciones en el periodo crecieron un 28%, al pasar de 21 mil 037 millones de dólares en 1981 a 27 mil 50 millones de dólares en 1990.

La capacidad de autofinanciamiento en divisas del sector manufacturero creció significativamente. En 1981 la industria manufacturera sólo generaba divisas que le permitían cubrir el 16 % de sus importaciones y, para 1987, ese porcentaje era del 98.3%. En 1988 se inició una tendencia descendente como efecto de la apertura comercial que generó un aumento de las importaciones. Sin embargo, este indicador llegó al 54.7% en 1990, porcentaje superior al de 1981.

Estas cifras indican que tanto el sesgo antiexportador como la baja capacidad para financiar sus propias importaciones —que habían caracterizado a la industria nacional en las últimas décadas anteriores a la crisis— se está modificando y tiende a presentarse como otro de los importantes cambios estructurales iniciados recientemente en la economía mexicana.

Las exportaciones de la división de textiles y otros, entre 1980 y 1990, crecieron 214%, pero las importaciones crecieron casi cinco veces, lo que se refleja en una balanza comercial deficitaria. Es necesario destacar que en el curso de la década hubo fluctuaciones significativas. En términos de valor, el año 1982 registró el nivel más bajo de exportaciones con 150 millones de dólares y 1990 el más alto con 632 millones de dólares, ascenso iniciado desde 1985, con la apertura comercial.

En las importaciones del subsector hay también marcadas fluctuaciones en el periodo. El nivel más bajo fue el de 1983 cuando descienden a 47 millones de dólares y la más elevada en 1990, con 1 mil 48 millones de dólares. Como en el caso del sector manufacturero la tendencia al incremento de las importaciones no se cuestiona, pero en la magnitud de las estimaciones se difiere⁴⁰.

nes se concentran principalmente en las importaciones y las últimas estimaciones muestran que la economía mexicana tuvo un nivel de demanda de bienes extranjeros aún más elevado del que anteriormente se calculaba. Con los nuevos cálculos, las importaciones totales para 1989 y 1990, serían de 25.4 y 31.1 miles de millones de dólares respectivamente. Para 1991, la citada publicación pronostica que el total de importaciones ascenderá a 37.9 miles de millones y que el ritmo de crecimiento de las mismas ha disminuido porque el impacto de la apertura va desvaneciéndose poco a poco. MACRO, "Coyuntura". México, noviembre de 1991. p. 23.

⁴⁰ En el caso de las importaciones del subsector de textiles y otros, y de las ramas que lo integran, también hay diversas estimaciones, véase Tabla 6, Anexo.

Consideraciones finales

Los factores que incidieron en el acentuado declive del subsector de textiles integrado por las ramas de textiles, calzado y prendas de vestir, son múltiples, pero todos convergen en un eje central de excesiva protección comercial. Se estima que el 70% de los productos de este subsector son de consumo final y, en consecuencia, mantienen una fuerte dependencia del monto y distribución del ingreso de la población, que en los últimos años se ha concentrado en el renglón de alimentos. Pero si bien la restricción de la demanda efecto de la crisis incidió negativamente, es importante considerar que con la apertura comercial, especialmente a partir de 1988, se incrementaron las importaciones de este tipo de productos y el mercado interno dejó de ser un mercado cautivo monopolizado por la producción local.

Tanto el comportamiento de las exportaciones como de las importaciones de esta división de la industria manufacturera se explican fundamentalmente por tres factores concurrentes:

- a) Por tradición, este subsector manufacturero ha destinado su producción fundamentalmente al mercado interno, y tendía a exportar sólo excedentes, por lo que no es una industria con importante experiencia exportadora.
- b) La apertura comercial iniciada en 1985 no afectó a los productos del subsector de textiles y otros, por lo que durante el subperiodo 1985—1988, sus niveles de importación fueron bajos y la balanza comercial superavitaria.
- c) En 1988 se amplió y profundizó la apertura comercial iniciada en 1985, con lo que se incrementaron más rápidamente las importaciones que las exportaciones. Pero las exportaciones mantuvieron desde entonces un crecimiento sostenido a pesar de la sobrevaluación del peso, calculada en cerca de un 20%⁴¹.

La apertura del comercio para los productos que genera este sector manufacturero como se explicó anteriormente, se inició en 1988, y fue acompañado por altos incrementos de las exportaciones. Estas se elevaron de 172 millones de dólares en

⁴¹ Hay estimaciones que calculan en 20.9% la sobrevaluación del peso frente al dólar. Véase por ejemplo, EXPANSION. México, febrero 19, 1992, p. 9.

1987, a 1 mil 40 millones en 1990. El coeficiente de sustitución de las importaciones creció de 4.2 en 1980 a 14.6 en 1989 y este incremento significó un mayor desplazamiento de productos nacionales por los importados en el mercado interno. Pero debe también señalarse que este coeficiente para el subsector de textiles y otros, fue aun inferior al del sector manufacturero en su conjunto, que para 1989 fue del 29.5, diferencia que denota su condición de mantenerse como el subsector manufacturero que goza de mayor margen de protección en relación a los restantes, con un arancel promedio ponderado de 18%.

Para los fines de este estudio interesa más considerar el caso de la rama de textiles, excluyendo calzado⁴² y fabricación de prendas de vestir.

En el plano económico social importa señalar la estrechez estructural del mercado interno, agudizada en los años ochenta por la crisis económica. Uno de los indicadores más usados para apreciar la demanda de productos textiles es la del consumo de fibras. Sin embargo, es importante tener presente que, en los últimos años, los hilos y las telas son más delgados y se obtienen mayores toneladas de hilos y más metros cuadrados de telas con la misma cantidad de materia prima⁴³ producto de la combinación de la tecnología moderna y los requerimientos de los consumidores. Ello implica que la industria textil está obteniendo un producto con mayor valor agregado y, al mismo tiempo, que el peso de consumo de fibra per cápita no es un indicador totalmente comparable para periodos históricos amplios, aunque conserva su importancia como pauta de referencia⁴⁴.

El consumo per cápita en los países desarrollados es superior a los 10 kilos por habitante por año. En 1970 el consumo de Japón era de 15.1 kilos y en Canadá de 16.0 kilos/cápita para el mismo año.

⁴² La rama de calzado e industria del cuero, presenta problemas muy similares, véase, Jardín Sánchez, María E., "La producción y el consumo de calzado en México". Ponencia presentada en el Seminario *La producción de bienes y servicios básicos en México y las alternativas de desarrollo*. Organizado por el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, noviembre de 1992.

⁴³ Strolz, Herwig, "El mundo textil en la primera mitad de los ochenta". En: *La reconversión industrial en América Latina*, ob. cit., p. 22.

⁴⁴ En general se considera que el consumo de fibra en el mundo desarrollado se relaciona con el poder de compra, en tanto que en los países en desarrollo proviene del crecimiento de la población. Pero estas ecuaciones entre consumo de fibra y productos textiles se han puesto en duda últimamente. Véase Strolz, Herwig, ob. cit. p. 21 y 22.

En los países en desarrollo, tiene Argentina un consumo promedio de 7.0 kilos/cápita, Venezuela con 5.6 y México 4.8, todos para el año 1970. En México, el consumo aparente en 1980 había alcanzado 6.3 kilos/cápita. Pero este nivel se redujo como efecto de la crisis económica y se estimaba que en 1984 era de 4.9 kilos/cápita y en 1989, de 5.5⁴⁵.

Es indudable que la crisis económica y su efecto más generalizado de restricción de los ingresos de la mayoría de la población, incidió más acentuadamente en un sector manufacturero muy protegido históricamente como éste, que produce con altos costos y con fuerte dependencia del mercado interno y su capacidad de compra. Con la liberalización comercial para este tipo de productos, los problemas se evidenciaron mucho más provocando la quiebra de numerosas empresas.

⁴⁵ La relación de kilos de fibra per cápita son un poco más altos dado que las proyecciones de población utilizadas para 1989 (84 millones 489 mil) están por arriba de las registradas en el último Censo de Población de 1990 (81 millones 140 mil 922 habitantes). CANAINTEX, *Memoria Estadística*, México, 1990. pp. 15, 16 y 17.

IV. El sector formal de la industria del vestido

*La producción y el comercio exterior*⁴⁶

En los últimos años el sector empresarial ha emitido diversas declaraciones⁴⁷ en el sentido de adjudicar los problemas de esta rama industrial a la depresión del mercado interno y la liberalización comercial. En este estudio se difiere de este tipo de apreciaciones: se considera que las situaciones derivadas de la restricción del mercado interno y la apertura del mercado local a los bienes extranjeros están teniendo un doble efecto. Por un lado han hecho evidente los fuertes problemas de competitividad de la rama; pero por otro lado, también están incidiendo como factores dinámicos que impulsan la reestructuración de esta actividad industrial.

La producción

Al hacer una somera revisión de la evolución de la producción registrada oficialmente, se observa que en los últimos 20 años 1970-1991, esta rama industrial ha tenido un comportamiento inestable, con fases expansivas y depresivas (Anexo, Tabla 3). Sin embargo desde 1987, año en el que se inicia la liberalización comercial para este tipo de productos, parece iniciarse un nuevo periodo de recuperación. Aunque cuatro años (1988-1991) implican un lapso de tiempo reducido para visualizar posibles tendencias, el hecho de que la producción de la rama presente tasas anuales de crecimiento positivas (Gráfica 7), hace suponer que la liberalización comercial posiblemente perjudicó a la mayoría de las empresas y benefició a otras, pero no provocó una disminución en el producto a nivel de rama.

Indudablemente, la fuerza de la competencia externa está generando importantes cambios a nivel de empresas. En la información obtenida en el trabajo de campo se detectaron dos modalidades significativas de reestructuración de empresas en la Ciudad de México.

⁴⁶ Excluye industria maquiladora de exportación.

⁴⁷ Estas declaraciones se han difundido con frecuencia en diversos medios de comunicación, para señalar las más importantes, Véase CANAINTEX, *Memo-ria estadística*, 1990, p. 25 y *Macro Coyuntura*, México, nov. 1991. p. 13.

A partir de la apertura del mercado interno, un 8% de las empresas entrevistadas (tamaño mediano, Ciudad de México) empezaron a enviar parte de su producción a maquilar a Hong Kong para abaratar costos salariales. Las prendas regresadas se etiquetaban en México primero con la marca local y posteriormente comenzaron a etiquetarlas con el mismo nombre, pero como empresas importadoras. Es relevante señalar también que en este caso, las prendas confeccionadas en el exterior eran de menor calidad y en su totalidad se destinaban al mercado interno; mientras que las que se seguían confeccionando localmente eran de mayor calidad y una parte de esta producción abastecía el mercado interno y otra se exportaba.

Otra modalidad detectada en un 8% de las empresas entrevistadas (tamaño pequeño, Ciudad de México) combinaba la compra de diseño, patrones o moldes y materiales a empresas de EE. UU. y el resto del proceso productivo se seguían realizando en México. Estos empresarios manifestaban que este cambio iba acompañado de otro, también importante para el desarrollo de sus empresas: la ampliación del mercado de venta. Antes sólo vendían sus productos en el mercado de la Ciudad de México y desde que empezaron a importar modelos y materiales de confección estaban "exportando" (expresión textual) a otras ciudades del país.

En el primer caso, se detectó una tendencia a presionar al personal ocupado para lograr mayores niveles de producción lo que generaba conflictos laborales frecuentes; en el segundo caso, se dio un proceso de ampliación de personal y mejoras salariales. Lo interesante de este último es que mientras el sector patronal se quejaba de lo mal que estaba su empresa por la apertura comercial, las trabajadoras entrevistadas informaban del crecimiento (al doble) del personal ocupado y de los aumentos de salarios. Por otro lado, las asesoras sindicales de las trabajadoras confirmaban las afirmaciones de las costureras de la fábrica. La queja de los citados empresarios debe ubicarse más bien como una expresión de los nuevos temores e incertidumbres que viven en el actual proceso aperturista.

Un tipo de cambio señalado en otro estudio⁴⁸ es el que se está dando en las formas de subcontratación. A partir de la liberalización comercial algunas empresas, que antes eran subcontratistas de las tiendas comerciales de la Ciudad de México, ahora están

⁴⁸ Hamilton Nora y Norma S. Chinchilla, *The garment ...*, ob. cit.

realizando subcontratos con firmas de EE. UU., tales como Sears, Arrow Shirts, Levi Strauss e importando materiales que antes compraban localmente.

Los ejemplos anteriores denotan que la gama de combinaciones entre producción y mercados de venta locales y extranjeros puede ser muy variada y apuntan las nuevas posibilidades que se abren a los empresarios locales.

Por ello es conveniente ubicar el comportamiento de la industria en los últimos años en el marco de la evolución de la misma dentro de un periodo más amplio.

Conforme la evolución de su producción, la rama de fabricación de prendas de vestir del sector formal, en el periodo 1970 a 1991 (*Anexo, Tabla 3 y Gráfica 7*), pasó por cinco fases.

La primera de 1970 a 1973, cuando la producción de la rama crece a tasas superiores a las del producto bruto interno, PIB; a las del sector manufacturero (salvo para el año 1973) y a la producción del subsector textil (excepto 1971).

La segunda, de 1974 a 1976, con tasas de crecimiento negativo o positivas muy bajas.

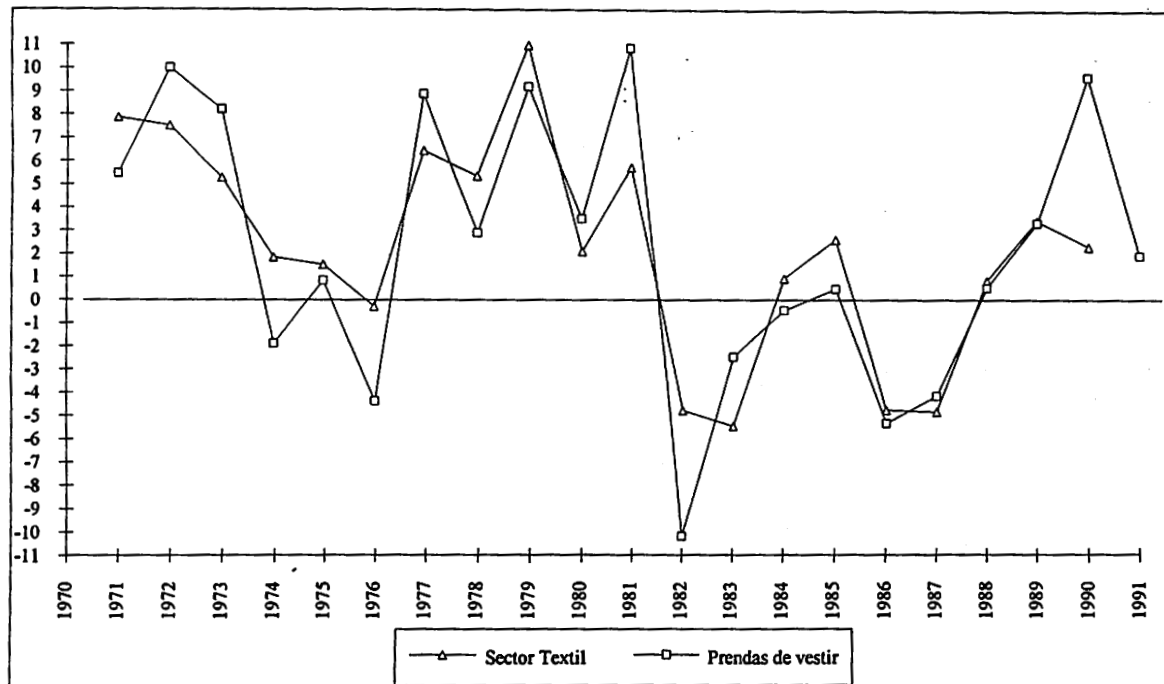
La tercera, de 1977 a 1981, es la fase más expansiva en el periodo considerado de 20 años, con una tasa mínima de 2.9% (1978) y una máxima de 10.9% en 1981, año que marca la tasa de crecimiento anual más elevada en el periodo 1970-1991.

La cuarta fase, de 1982 a 1987, tuvo tasas de crecimiento anual negativas (salvo 1985 con 0.5%), años en los que indudablemente incidieron los efectos de la crisis económica con respecto a la restricción de la demanda interna.

La quinta se inicia después de 1987 en la que nuevamente parece iniciarse una tendencia de tasas de crecimiento positivas, a pesar de la apertura comercial, y de la posible sobrevaluación del peso frente al dólar⁴⁹, lo que incide de manera negativa en la expansión de las exportaciones y, por lo tanto, positivamente en la promoción de las importaciones.

⁴⁹ Hay diferentes apreciaciones con relación a este punto. Mientras el gobierno niega que exista una sobrevaluación de la moneda nacional aduciendo la disminución del ritmo inflacionario y la minidevaluación diaria, otros análisis estiman una sobrevaluación superior al 20% (ver revista *Expansión*, México, febrero 1992, p. 9).

GRÁFICA 7
PRODUCCION DE PRENDAS DE VESTIR
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL



Fuente: Tabla 3

Las exportaciones

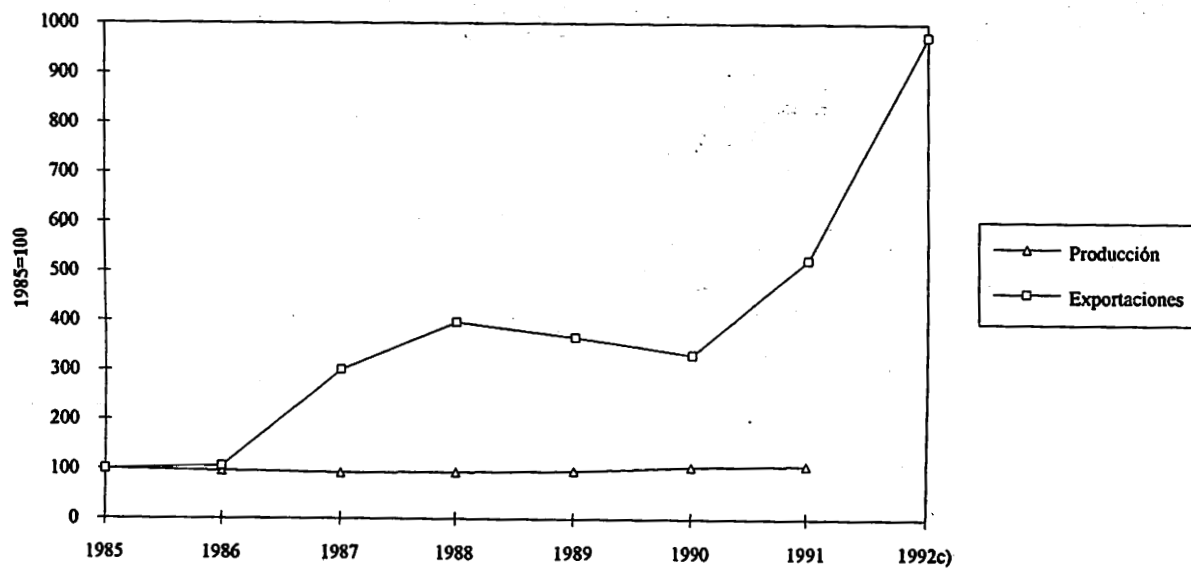
Otro indicador relevante a considerar es el de las exportaciones e importaciones de prendas de vestir. A partir de 1985, año en el que se inicia la apertura comercial del mercado interno (aunque no incluye textiles), el crecimiento de las exportaciones es realmente impactante. Si se compara la evolución de la producción de prendas de vestir con la evolución de sus exportaciones (*Anexo, Tabla 5 y Gráfica 8*) se observa que mientras el producto se eleva de un índice de 100 en 1985 a 107 en 1991 —es decir crece un 7 %; el índice de las exportaciones de la rama— pasa de 100 a 523 en el mismo periodo, lo que implica un incremento de 423%. Conforme a las estimaciones preliminares de las exportaciones en 1992, el dinamismo ascendente de las exportaciones continuó, implicando un crecimiento de 874%, respecto a 1985.

Para captar la incidencia de la liberalización en el subsector de textiles es importante considerar el lapso 1987-1992. A partir de 1987-88 se incluyeron los textiles, prendas de vestir y cuero, en la política de liberalización comercial, y se sustituyeron los permisos de importación por tarifas arancelarias. Actualmente, los productos textiles en general gozan de mayor protección, dado que sus aranceles son los más elevados alcanzando un promedio de 18% (*Gráfica 1*).

En relación a las prendas de vestir, en estos últimos cuatro años, la diferencia entre el crecimiento de la producción y el de las exportaciones se atemperó fuertemente, pero siguió siendo significativa. Mientras la producción creció desde un índice de 100 en 1987 a 116 en 1991, el índice de las exportaciones se elevó a 174 (*Gráfica 9*). Dicho de otro modo, entre 1987 y 1991 la producción creció un 16% y las exportaciones lo hicieron cuatro veces más (74%)⁵⁰ y considerando las estimaciones de las exportaciones para 1992, éstas crecieron 225% respecto a 1987. En consecuencia, cabe inferir que el mayor dinamismo exportador respecto al crecimiento de la producción se explica por un proceso de reestructuración dentro de esta rama.

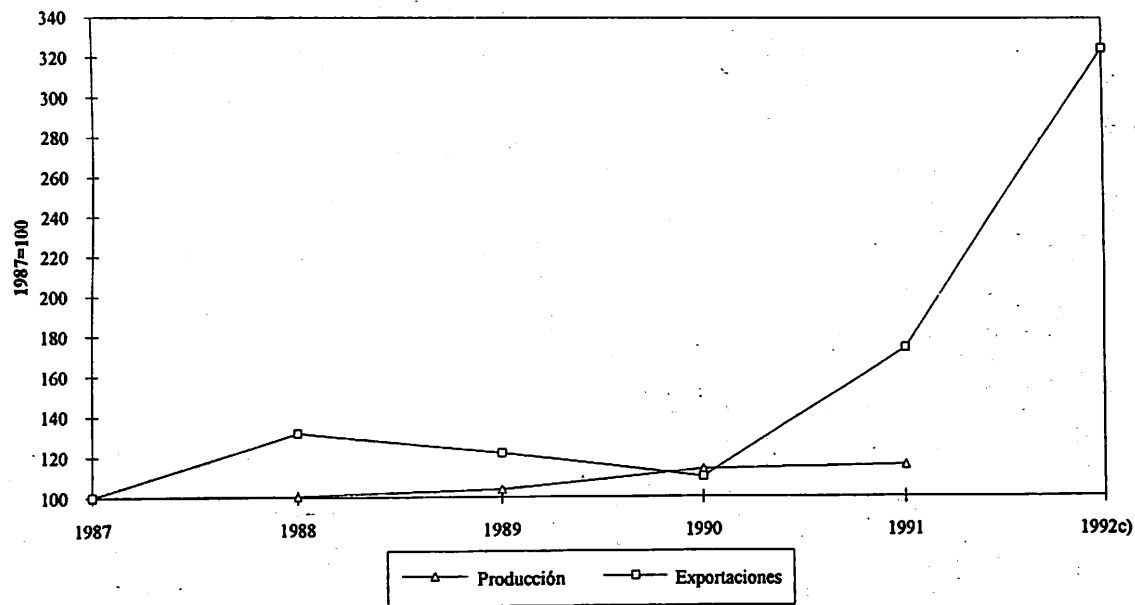
⁵⁰ Para 1992, conforme a las estimaciones provisionales (hacia marzo de 1993) de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, las exportaciones de la rama se habían elevado un 86 % (de 82 millones 562 mil dólares en 1991 a 153 millones 836 mil en 1992) respecto a 1991, mientras el incremento de las importaciones fue de 12% (de 407 millones 712 mil en 1991 a 456 millones 533 mil dólares en 1992) para los mismos años.

GRÁFICA 8
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN
DE PRENDAS DE VESTIR
1985-1991



FUENTES: Tabla 5

GRÁFICA 9
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN
DE PRENDAS DE VESTIR
1985-1991



FUENTES: Tabla 5

Las importaciones

Los rezagos de la industria local se evidencian más considerando las importaciones, cuyo ritmo de crecimiento supera ampliamente al de las exportaciones. Las importaciones de prendas de vestir pasaron de un índice de 100 en 1985 a 1277 en 1991, es decir que crecieron 1177% y entre 1987 y 1991 el incremento fue mayor, alcanzando un 1363% (*Anexo, Tabla 5*). Como en el caso de las exportaciones, en 1992 las importaciones siguieron aumentando conforme las cifras preliminares. Al considerar un lapso de tiempo más amplio, 1980-1990 (*Anexo, Tabla 6*), pueden distinguirse tres fases en su comportamiento⁵¹.

La primera, de 1980 a 1981, en la que hay un significativo crecimiento de las importaciones, que se explican por la mayor flexibilidad de esos años con relación a las compras del exterior.

La segunda, de 1982 a 1986, en la que el valor de las importaciones bajaron sensiblemente con relación a la fase anterior, disminuyendo de 150.4 millones de dólares en 1982 a 12.3 millones en 1983. Los niveles más bajos se presentaron en los años 1983-84, por la contracción económica, efecto de la crisis de 1982.

A partir de 1987 las magnitudes de las importaciones difieren conforme las distintas fuentes de información (*Anexo, Tablas 5 y 6*), pero las mismas coinciden en determinar tendencias de incremento. A partir de este año parece iniciarse una tercera etapa derivada de la política de sustitución de permisos de importación por tarifas arancelarias, lo que implicó el inicio de un verdadero proceso de liberalización comercial para este tipo de bienes, y generó un elevado crecimiento de las importaciones de prendas de vestir. Las diversas fuentes reconocen esta tendencia, pero difieren significativamente en relación a su magnitud. Así por ejemplo, las importaciones para 1988, sumaban aproximadamente 57 millones de dólares según INEGI; 117 millones de dólares, es decir aproximadamente el doble, conforme la Cámara Nacional de la Industria Textil (*Anexo Tabla 6, nota b*) y una magnitud similar a esta última fuente —106 millones de dls.— según la Cámara de

51 No se considera el peso del contrabando de prendas de vestir por falta de una estimación cuantitativa confiable. Posiblemente, la importación ilegal es otro componente significativo del consumo nacional aparente de estos productos. Por la misma razón no se considera la importación de ropa usada.

la Industria del Vestido (*Anexo, Tabla 5*). Si las cifras anteriores se estimaran en dólares constantes (1985), el nivel de las importaciones del último periodo serían un poco más elevadas como puede apreciarse en la Tabla 6 (*Anexo*).

Otro factor a considerar es el de la composición de las importaciones de la rama, que casi en su totalidad —y para todos los años donde existen cifras— son de bienes de consumo, mientras las compras al exterior de bienes intermedios mantienen una escasa incidencia inferior al 3%.

El análisis anterior revela que en la disminución de las ventas de prendas de vestir a nivel nacional, influyeron dos factores: la pérdida del valor adquisitivo de los ingresos de la población y los altos precios de la producción local en relación a los productos extranjeros. Otro elemento que abarata la ropa importada es la venta de remate de saldos, costumbre muy generalizada en países como EE. UU., para comercializar la ropa al finalizar la temporada.

El sector empresarial se ha quejado permanentemente de este tipo de importaciones aduciendo que hay prácticas de “dumping”, porque se están importando productos a un precio inferior al costo de la materia prima. Esta afirmación tiene parte de verdad y parte de falsedad. Es verdadera en la medida que efectivamente el precio de esta ropa importada de saldo es inferior al precio de la materia prima, pero es falsa porque el precio de cada prenda de vestir no se relaciona sólo con el costo de sus insumos sino también con la actualidad en la moda. El factor moda, como ya se señaló, es muy importante, dado que el vestido no sólo satisface una necesidad física, sino fundamentalmente una necesidad social.

Así, una prenda que contiene estos dos elementos (calidad de materiales y moda actual) a inicio de estación, puede tener un precio elevado y al finalizar la temporada, un precio por debajo de su costo en el mercado. La misma prenda puede tener un precio más elevado en otro mercado donde los consumidores tienen prendas de menor calidad y/o novedad de estilo, que es el caso de México. No es igual un mercado protegido que un mercado abierto, por lo tanto la calidad del terminado y la novedad de estilo además de los de la calidad de la tela y su estampado, son componentes del precio que el consumidor paga de manera distinta en cada mercado. Además, en cada mercado los consumidores tienen exigencias distintas y en uno, opciones más diversificadas que en el otro.

En México, la moda se incorpora con un año de retraso, el control de calidad es bajo, y los mayores problemas de telas nacionales son los tintes y los diseños en estampado. Por eso las prendas de saldo de Estados Unidos (originarias de Asia en la mayoría de los casos), se venden muy bien. A pesar de la elevada ganancia comercial que hay en México, estos productos resultan muy baratos para el consumidor, por lo que éstos los prefieren.

Esta situación no puede caracterizarse estrictamente como comercio desleal, más bien tiene que ver con que los empresarios locales estaban acostumbrados a un proteccionismo que les permitía vender sus productos incorporando con retraso las innovaciones de la moda, así como los materiales y diseño, situación que frente a la competencia extranjera actual es cada vez más difícil de mantener.

Empleo y número de establecimientos. Fuentes estadísticas.

Como ya se anticipó al tratar el problema del sector no formal, la captación del empleo en el sector formal difiere según las fuentes estadísticas (*Gráfica 5*). A pesar de que los censos económicos constituyen las fuentes estadísticas más importantes para el estudio del empleo y del tamaño de los establecimientos en la fabricación de prendas de vestir del sector formal, no se utilizan en este estudio porque no permiten analizar el periodo de la apertura comercial para productos textiles (1987-1991). Se ha preferido basar el análisis estadístico en la información proporcionada por la Comisión de Salarios Mínimos, que se basa en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, e Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS⁵² porque sólo esta última fuente permite construir una serie histórica para el periodo 1982-1991; sin embargo, ésta tiene limitaciones que requieren precisarse. La principal de ellas se refiere a la evolución del empleo que se basa en los registros bimensuales de la población asegurada permanente del Instituto Mexicano del Seguro Social y éste tiende a sobrestimar la población ocupada, dado que incluye a los asalariados eventuales por bimestre (*véase notas de la Gráfica 5*). En principio, este criterio no afecta la dinámica tendencial, pero ésta se manifiesta con un rezago de dos meses.

⁵² En las *Tablas del Anexo Estadístico* se detalla la fuente utilizada en cada caso.

Es relevante considerar también que tanto los Censos Industriales (INEGI) como la Comisión Nacional de Salarios Mínimos incluyen en sus totales nacionales y de entidades federativas, a la industria maquiladora de exportación, mientras que en este estudio, los datos considerados en relación a la producción, exportaciones e importaciones de la rama no la incluyen.

La incidencia de la industria maquiladora es importante fundamentalmente en el empleo de la industria del vestido, que en 1982 alcanzaba el 9.5% del total nacional y en 1991 elevó su participación al 15.4% (*Anexo, Tabla 10*). Pero debe tenerse en cuenta también que el nivel de participación de la industria maquiladora en la rama es inferior al de su participación en el sector manufacturero en el que alcanza aproximadamente el 20%. En el número de establecimientos la participación de la industria maquiladora de exportación es significativamente inferior que en el empleo, pero dicha participación aumenta del 1.4% en 1982 al 2.4% en 1990 (*Anexo, Tabla 16*). Otro aspecto a considerar es que la cantidad de personal ocupado promedio por establecimiento es cualitativamente superior en la industria maquiladora que en el total nacional excluyendo industria maquiladora (*Anexo, Tabla 18*). Mientras que en la industria del vestido a nivel nacional, sin contar la industria maquiladora, el personal ocupado promedio por establecimiento fluctúa entre 19 y 21 personas entre 1982 y 1990; el mismo promedio en la fabricación de prendas de vestir bajo el régimen de maquila fluctúa entre 140 y 199 personas. Por lo tanto, el establecimiento promedio —si se excluye a la industria maquiladora— es de tamaño pequeño y en la industria maquiladora es de tamaño mediano. El problema más importante es que las estadísticas de industria maquiladora no presentan información acerca del tamaño de los establecimientos, limitación muy fuerte de este estudio.

Al considerar lo señalado anteriormente, para el análisis posterior se toma como fuente base la Comisión Nacional de Salarios Mínimos que da una visión global de la evolución del empleo y del número de establecimientos en la rama en el periodo de estudio y, al mismo tiempo se considera el peso de la industria maquiladora, en la medida en que la información disponible lo permita.

Empleo

Conforme a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, en base al registro de la población asegurada permanente en el Instituto Mexicano del Seguro Social, (*Anexo, Tabla 8*) el empleo en la

rama de fabricación de prendas de vestir ha crecido un 84% (72% si se excluye la industria maquiladora, *Anexo, Tabla 11*) en el periodo 1982-1991 (junio) y la participación relativa de su población asegurada dentro del sector manufacturero se ha incrementado de un 7.2% en 1982 a 8.4% en 1991 (*Anexo, Tabla 9*).

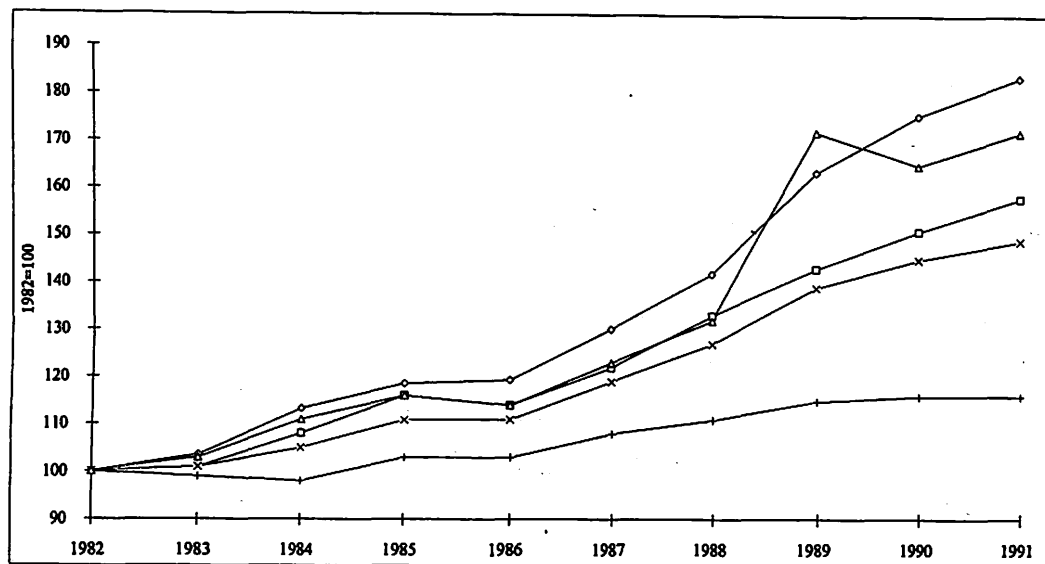
En 1982, la población asegurada permanente en la fabricación de prendas de vestir (excluyendo industria maquiladora) era menor que en la rama de textiles, alcanzando en la primera 142 mil 120 personas y 153 mil 278 en la segunda (como puede apreciarse del cotejo de las tablas 7 y 10). Pero la relación se invirtió a partir de 1984 y hacia junio de 1991, esta tendencia se profundizó con 177 mil 260 personas en la textil y 243 mil 973, en las prendas de vestir. En relación a la población asegurada permanente en la fabricación de calzado y artículos de cuero, la de prendas de vestir es bastante mayor, se incluya o no a la industria maquiladora. Por lo tanto, de las tres ramas que componen la división textil, en la que más creció la población asegurada fue en la fabricación de prendas de vestir, mientras que en la rama de textiles se dio el menor incremento.

Si se compara el crecimiento de la población asegurada permanente en el sector manufacturero, en el subsector textil y en las ramas de textiles y prendas de vestir presentados en la siguiente gráfica (*Gráfica 10*), se observa que después de 1988, el crecimiento del empleo en la fabricación de prendas de vestir fue más acentuado que en los rubros restantes; que en términos de dinamismo le sigue el sector manufacturero y que la población asegurada permanente de la rama de textiles fue la que menos ha crecido en el periodo 1982-1991. La misma relación se aprecia si se toma como base de comparación el año 1985 (*Anexo, Tabla 12*).

Para resumir, conforme a la citada fuente, en casi 10 años —de diciembre de 1982 a junio de 1991— el total de la población asegurada permanente en el país creció en unos 3.5 millones de personas (3 464 294) aproximadamente, lo que implicó un incremento del 68% (*Anexo, Tabla 8*). En el mismo periodo la población asegurada permanente en la industria de la transformación creció cerca de 1 millón 200 mil personas (1 257 087), implicando un crecimiento porcentual del 58%, es decir significativamente menor que el porcentaje del incremento total de los asegurados permanentes.

En la división textil (textiles, prendas de vestir e industria del cuero) la población asegurada en el mismo periodo creció un 49% lo que en términos absolutos significó algo más de 200 mil personas. Ello implica que la población asegurada permanente del

GRÁFICA 10
CRECIMIENTO DE LA OBLACIÓN ASEGURADA PERMANENTE
SECTOR MANUFACTURERO SUBSECTOR TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR



□ SEC. MANUFACTURERO

+RAMA DE TEXTILES

◇ P. DE VESTIR

△ P. DE VES., EX. IME

FUENTE: Tabla 8 y 11

× SUB. TEXTIL

subsector en su conjunto creció —en términos porcentuales— menos que la de la industria de la transformación y por lo tanto que la población total. Sin embargo, esta división como ya se señaló en el capítulo anterior, ocupa el segundo lugar en la generación de nuevos empleos en el periodo.

Al analizar la población asegurada permanente se observa que en la fabricación de prendas de vestir, esta población creció en el mismo periodo un 84% incluyendo a la industria maquiladora y 72% excluyendo a la misma (*Anexo, Tablas 8 y 11*). Le sigue la de fabricación de calzado e industria del cuero que creció un 46%. La rama industrial textil es la que tuvo un ritmo de crecimiento más bajo con 16% en el mismo periodo y con disminución en términos absolutos en 1983, 1984 y 1991. Esto implica que la población asegurada permanente en la fabricación de prendas de vestir creció a un ritmo superior a la de las ramas restantes de esta división manufacturera, así como que también se incrementó en porcentajes superiores que los de la industria de transformación y de la población asegurada permanente total del país (*Gráfica 10*).

Se analizan con cierto detalle estos datos, porque reflejan la complejidad del estudio de la rama. Si por una parte se considera que la producción de prendas de vestir ha presentado tasas de crecimiento negativas de 1982 a 1987 (*Gráfica 7*) y por otro lado, se observa que la población asegurada permanente mantiene un crecimiento sostenido, salvo para el año 1986, superior al incremento de la población asegurada permanente total del país, se puede concluir que; o bien hubo una disminución de la productividad de la rama, lo cual no es compatible con lo analizado anteriormente, o bien parte de la economía informal o subterránea se incorporaron al sector formal. Puede también, obviamente, objetarse la fuente de la información, pero en términos generales, la población asegurada permanente se considera un indicador aceptable de la ocupación en el sector de la economía formal⁵³, por lo que ésta no sería una alternativa explicativa muy defendible.

⁵³ Los costos del seguro social son elevados por lo menos para las empresas más pequeñas. Un ejemplo ilustra este hecho. Después del terremoto de 1985, surgieron cooperativas de costura organizadas por las trabajadoras, quienes contaron con el asesoramiento gratuito de abogados laboristas y contadores. Uno de los problemas de costos que se les presentaba en ese momento, eran las elevadas cuotas que debían pagar al seguro social. La mejor manera como pudieron resolverlo fue a través de una asamblea en la cual aprobaron que sólo se inscribiría en el seguro social al personal ocupado con situaciones individuales muy específicas, tales como embarazo, hijos pequeños, familiares enfermos. Gran parte de personal ocupado quedó sin este beneficio legal. Es interesante

Las entrevistas realizadas tanto en el sector directivo empresarial como a trabajadoras y asesoras sindicales tienden a confirmar las tendencias de los datos analizados.

Tanto las trabajadoras de fábricas como integrantes de la directiva del Sindicato de Costureras "19 de Septiembre" estimaban que en la Ciudad de México no había escasez de empleo para costureras. Las mismas afirmaban que a principios de la creación del sindicato (a fines de 1985), concurrían las obreras buscando empleo a la bolsa de trabajo del sindicato, y que en los últimos años (estas entrevistas se realizaron en 1991 y principios de 1992) la situación se había revertido, pues eran los patrones de las empresas con las que el sindicato tiene la titularidad del contrato laboral, los que recurrían al sindicato pidiendo trabajadoras.

La Cámara de la Industria del Vestido en la ciudad de Aguascalientes, también manifestaba que el principal problema que vivía la industria en 1991, era la elevada rotación anual de personal, misma que estimaban en un 85%. Además, temían que ésta aumentaría si la empresa automotriz Nissan trasladaba su fábrica de Cuernavaca (Civac), Morelos, a la ciudad de Aguascalientes. Estimaban que ello implicaría una nueva demanda de aproximadamente 3 mil trabajadores. Interrogando al responsable del área de capacitación de dicha cámara acerca de las causas del elevado grado de rotación anual, el mismo hizo dos apreciaciones interesantes. Informó que inicialmente el área a su cargo había combinado cursos de capacitación a trabajadoras con políticas de incremento salarial y mejores prestaciones, pero que esto no les había dado buenos resultados. Posteriormente y en base a estudios realizados por el área de capacitación, se detectaron problemas en el trato desconsiderado de los supervisores con el personal de producción, por lo que estaban centrando los programas de capacitación que realizaba la cámara en el sector de supervisores y jefes, pero aún no tenían resultados.

Una respuesta semejante dio una costurera entrevistada de la Ciudad de México. Decía que no es tan importante el salario base que pagaba una empresa, ni el monto del pago por productividad. Que lo importante era el ambiente de trabajo y el trato, porque como la mayor de parte del ingreso lo estaban obteniendo por productividad, de nada les servía que se fijaran altos pagos

comentar esta experiencia, porque la solución que en aquel entonces se adoptó se impuso ante la necesidad de salvar la fuente de trabajo, aunque contradecía la ideología y los objetivos con que se habían creado estas empresas de propiedad social.

por operación, pues si “no estaban a gusto” no podían producir de acuerdo a su capacidad. Evidentemente la explicación era impecable y es probable que la alta rotación de personal, se esté convirtiendo en un fuerte impulsor de mejoramiento de condiciones de trabajo en las fábricas. Varios empresarios entrevistados, tanto de la Ciudad de México, como de otros estados, manifestaban además una gran preocupación por los problemas “comunitarios”, entendidos éstos como falta de vigilancia y seguridad pública en las calles, falta de transporte y condiciones de vivienda, señalando que por más que ellos cambien las condiciones en las fábricas, estos problemas seguirían afectando a sus trabajadores, especialmente a las mujeres.

Una situación similar a la anterior se comprobó en una empresa de 800 trabajadores. Uno de los problemas que la gerencia consideraba más importantes era la elevada rotación de personal, que alcanzaba un 75% anual. Esta situación obligaba a la empresa a tomar personal más joven, con menor experiencia. Esto implicaba un nivel de contratación supernumeraria para poder cubrir las fechas de entrega. Estimaban que esto les incrementaba los costos en un 40%. En esta última empresa aumentaron los salarios y prestaciones y realizaron, al mismo tiempo, estudios para detectar medidas que solucionaran el problema de la rotación. En base a los resultados parciales de dichos estudios habían ampliado el taller para capacitación y habían remodelado el comedor, determinando espacios más íntimos, para brindar un uso más agradable.

Al entrevistar a empresarios del sector no formal, se quejaron de que gran parte de las trabajadoras a domicilio ya no querían hacer el trabajo porque se dedicaban al comercio en pequeña escala. Dicha situación la atribuyeron a la apertura comercial, les permitió a sus antiguas costureras convertirse en vendedoras de productos importados.

En base a lo anterior se puede apreciar una notable consistencia en relación al análisis de la información estadística y la información recabada en el trabajo de campo. Esta última sugiere además que posiblemente la elevada rotación de personal esté impulsando mejoras en las condiciones de trabajo en empresas de esta industria. Queda aún por investigar cuáles son las causas de esta escasez relativa de fuerza de trabajo. Cómo están influyendo los movimientos migratorios en el ámbito interno y hacia EE. UU., así como la función del sector no formal como proveedor de ingresos más elevados que los que proporciona el trabajo asalariado tradicional.

Salarios

A diferencia de otro tipo de industrias, en la fabricación de prendas de vestir los salarios son de diversos tipos, siendo los más importantes, el salario mínimo general, el salario mínimo profesional y el salario a destajo.

Algunos autores como Mercado⁵⁴ conciben el pago por pieza como un no salario y lo ubica como una característica del sector informal de esta rama industrial. Si bien el citado estudio se realizó a fines de los años setenta y el tipo de salario del sector formal puede haber cambiado en más de 10 años, la información recabada en la investigación de campo realizada no avala la distinción que se realiza en el estudio citado. Además de que no se comparte con aquella conceptualización de la categoría salario. Aquí se concibe como tal, al pago que recibe el trabajador por la venta de su fuerza de trabajo y se distinguen modalidades del mismo, una de las cuales es la del pago por pieza o salario a destajo. Esta definición tiene una larga tradición en la economía clásica y además permite, como en el caso de esta rama industrial, analizar con mayor realismo la situación salarial de su fuerza de trabajo.

De acuerdo a información obtenida en la investigación de campo, actualmente en los establecimientos del sector formal coexisten distintas formas de salario. El más abundante para las trabajadoras es el que combina el mínimo profesional con el salario a destajo, en el cual por lo general el monto recibido por pieza supera al que perciben las trabajadoras como base fija al mes.

Las trabajadoras que ganan salario fijo "o de base" son las menos calificadas y realizan los trabajos más sencillos. En cambio, las destajistas son las trabajadoras con más experiencia y las que realizan las operaciones más calificadas. Una destajista calificada, en una empresa pequeña, ganaba en diciembre de 1991, un millón 600 mil pesos, monto similar al que ganaba un académico, Asociado A, tiempo completo en la UNAM con menos de cinco años de antigüedad⁵⁵. Si bien esta comparación denota más bien

⁵⁴ Mercado García, A. *et. al.*, Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido. En: *Demografía y Economía*, Vol. XIV, Núm. 2. México D.F., Colegio de México, 1980. pp. 179-213.

⁵⁵ Hacia mediados de 1992, una destajista con experiencia estaba percibiendo 2

el deterioro de los salarios de los académicos, permite también ubicar el incremento salarial en la rama y su vinculación a los niveles de productividad.

En entrevistas a trabajadoras con 20 o más años de antigüedad en la industria, éstas afirmaban que el pago por pieza no era nuevo en el sector formal, y no parecían vivirlo como un cambio significativo.

El problema de las diferentes formas de salario que se pagan a las obreras en una misma empresa no es sólo una cuestión de monto. Fomenta la rivalidad entre ellas y deteriora los lazos de solidaridad entre las trabajadoras, así como muchas veces dificulta las negociaciones salariales con el patrón.

En algunos casos se ha visualizado una relación estrecha entre la forma de salario y la flexibilidad en los horarios de trabajo. Esto se explica debido a que en esta industria por lo general se trabaja bajo la concretación de pedidos. Primero se presentan los muestrarios en las tiendas de venta y una vez escogidos se procede a su fabricación con determinadas fechas de entrega. En este momento el ritmo del trabajo crece y se trabaja no sólo horas extras sino hasta los sábados y domingos para cubrir el monto de prendas comprometidas. El trabajo de las destajistas es más intenso en esta última etapa. Además en algunas empresas, cada trabajadora hace la prenda completa y el destajo se contabiliza por prenda, no por operación (cuellos, ojales, puños etc.), por lo que este sector de obreras, cuando no hay pedido urgente por entregar, no cumple un horario estricto en la fábrica. Esto las diferencia de las trabajadoras que perciben un salario fijo por mes, que deben cumplir un horario estricto y en caso de llegar tarde les pagan con descuento, castigo que las destajistas no reciben.

En relación al monto del salario, no siempre el establecido en el convenio laboral es el que realmente perciben las trabajadoras, lo que significa una prueba más de combinación de empresa legal y subterránea que existe en esta rama. Dentro de la información recabada en la investigación de campo se detectaron casos de establecimientos pequeños y formales en los cuales se convino entre patrones y trabajadoras, en la revisión salarial anual, un

millones mensuales y un académico de la categoría e institución señalada percibía menos de 1 millón 800 mil pesos al mes, por lo que la brecha se había profundizado en vez de disminuir. Véase convocatoria a concurso para Académico, Asociado A., UNAM, *Gaceta Universitaria*, México, 25 de Julio de 1992.

aumento formal de un 15% y uno real del 20%. El primero se establecía en el convenio, y sobre él se pagaban los impuestos de ley, así como la cuota del seguro social. Pero la diferencia entre el formal y el real, lo percibían las trabajadoras mediante convenios establecidos en forma independiente. Tanto trabajadoras como patrones consideraban que era un buen arreglo, dado que evitaban así pagar más impuestos. Puede pensarse que los salarios de las trabajadoras son tan reducidos que éstas se ven obligadas a asumir una complicidad con el patrón en la evasión fiscal. Pero es importante también considerar que el mínimo profesional actual es tan bajo, que no cubre la función social mínima del salario como retribución a un tiempo de trabajo socialmente necesario, por lo que la misma norma legal está permitiendo este tipo de negociaciones.

En base a lo anterior es importante distinguir por un lado el *salario como ingreso efectivo* que perciben los trabajadores y por otro lado lo que los empresarios llaman el "salario integrado" (es decir el salario base que se paga semanalmente por su sola asistencia a trabajar, independientemente de su nivel de productividad, más las prestaciones de ley tales como prima vacacional y aguinaldo). Este último debe considerarse como un componente más del "ingreso efectivo" junto a otras prestaciones que otorgan algunas empresas para retener sus trabajadores sin violar el tope salarial establecido por el gobierno, tales como comedor, despensa y los incentivos. Las prestaciones de ley son generales para todas las trabajadoras de producción del sector formal de la rama. Las prestaciones de la empresa varían según las mismas, aunque son comunes a las obreras de cada empresa. El personal de confianza puede tener y generalmente tiene, prestaciones más amplias. El monto "del salario integrado" varía conforme al puesto de trabajo y antigüedad. Finalmente, el monto de los incentivos varía de persona a persona conforme la productividad alcanzada en la semana y la cantidad de horas extras trabajadas. Ello implica que el salario como ingreso real para cada obrera puede presentar fuertes variaciones semanales; en muchos casos, el salario base es menor al 50% del pago que reciben semanalmente. Las declaraciones fiscales y censales patronales tienden a minimizar este hecho por las exigencias estatales derivadas de la política de tope salarial. Esta situación pareciera haberse agudizado desde el año 1992 como parte de la política antiinflacionaria del gobierno. En el proceso de seguimiento a algunas de las empresas entrevistadas se han detectado casos de complicadas negociaciones salariales, en las que los patrones asistidos por sus contadores y las trabajadoras, asistidas por sus asesores, analizaban conjuntamente formas para elevar los salarios a través de prestaciones de la empresa

que no se reflejaran como tales en los registros contables. Esta aparente paradoja se explica por la necesidad de los empresarios de conservar su fuerza de trabajo ocupada y evitar las sanciones económicas del gobierno. Las fuentes estadísticas existentes dan escasa cuenta de los movimientos de los distintos componentes del salario como ingreso real, porque sólo toman en cuenta el salario integrado incluyendo las prestaciones de ley. Sin embargo y teniendo presente las limitaciones señaladas, se requiere recurrir a dichas fuentes para analizar la evolución del componente salario integrado. En este estudio se tomará como fuente a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, la que a su vez sistematiza los registros del Instituto Mexicano del Seguro Social, bajo la categoría de "salario medio de cotización al IMSS". Dichos registros se basan en las declaraciones que cada dos meses envían las empresas a la citada institución, y que conforme a la información obtenida de las empresas, comprende el llamado "salario integrado".

Para un acercamiento cuantitativo a la evolución de los salarios y dada la forma en que se presenta la información de la fuente escogida, se distinguirán dos etapas: la primera de 1982 (diciembre) a 1986 (diciembre) y la segunda de diciembre de 1987 a junio de 1991 y se tomará como fuente a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (*Anexo, Tablas 13 y 14*, respectivamente).

Si bien está suficientemente analizada la caída del salario mínimo real a partir de 1976, y la profundización del deterioro del mismo a partir de 1982, los ingresos efectivos que hacia mediados de 1992 percibían los trabajadores están por encima del mismo³⁶. Aquí lo que interesa consignar son pautas comparativas entre la evolución salarial de la rama de fabricación de prendas de vestir en relación a las otras ramas del subsector y a los salarios en la industria de transformación.

El salario medio en la industria de transformación, en 1982 era 1.7% mayor que el del total del país, y en 1986, esta proporción se elevó levemente, al 2.0%. En el caso de la rama de textiles, el salario medio en 1982 era el 98.7% del de la industria

³⁶ El salario mínimo legal tiende a ser percibido por los y las jóvenes que ingresan a trabajar por primera vez, sin ninguna calificación. Por lo general ganan este salario entre el primero y los tres meses siguientes. Pasado este tiempo de prueba perciben un salario mayor. Los empresarios entrevistados en la Ciudad de México manifestaban con toda razón que no podían pagar menos a sus costureras que lo que pagaban a su empleada doméstica. Una empleada doméstica percibía aproximadamente dos salarios mínimos en ese entonces.

de transformación. En 1986, la misma relación anterior bajó al 90.4 %, lo que implica un deterioro del salario mayor en la rama que en el sector manufacturero (*Anexo, Tabla 13*).

En la fabricación de prendas de vestir, el salario medio en 1982 era el 69.3% del salario medio de la industria manufacturera y en 1986, el 75.5% de la misma, lo que implica que los salarios en esta rama sufrieron una caída menor que en la rama de textiles. En el caso del calzado, la relación entre la cotización de salario medio y la del sector manufacturero pasó de 67.6% en 1982 a 73.5% en 1986, es decir que también se deterioraron menos que en la rama de textiles que en la misma comparación perdió casi 8 puntos porcentuales.

Para el periodo de diciembre de 1987 a junio de 1991 (*Anexo, Tabla 14*), que es el que más interesa porque abarca la apertura comercial para prendas de vestir, se puede analizar la evolución del nivel salarial de este sector de trabajadores de la rama. Para ubicar el sentido que este indicador tiene, es importante analizarlo en forma comparativa respecto a los agregados que se analizaron para la primera etapa.

En primer lugar como se señaló anteriormente, el porcentaje de la población asegurada permanente total que percibe hasta un salario mínimo pasó de 48.3% en 1982 a un 21.3% en Junio de 1991, es decir que su participación porcentual se redujo aproximadamente a más de la mitad.

El porcentaje de la población cuyas remuneraciones se ubican entre uno y dos salarios mínimos permaneció relativamente estable, pasando del 32.9% al 35.1% en el mismo lapso de tiempo. Pero la que percibe más de dos salarios mínimos incrementó su participación significativamente al pasar del 18.8% en 1982 al 43.6% en Junio de 1991. Esto implica que para la población total asegurada y en términos de participación relativa, el porcentaje mayor en 1982, ganaba hasta 1 salario mínimo y en junio de 1991 percibía más de 2 salarios mínimos. Ello significa que para la población total asegurada el salario necesario o "el salario mínimo operativo" tiende a desplazarse hacia un nivel de más de dos salarios mínimos.

Para ubicar correctamente esta interpretación debe tenerse presente que la participación relativa de los grupos de personas clasificados conforme el nivel salarial, presenta una distribución porcentual sólo de una parte importante del sector formal, porque no todas las personas asalariadas de este sector están aseguradas

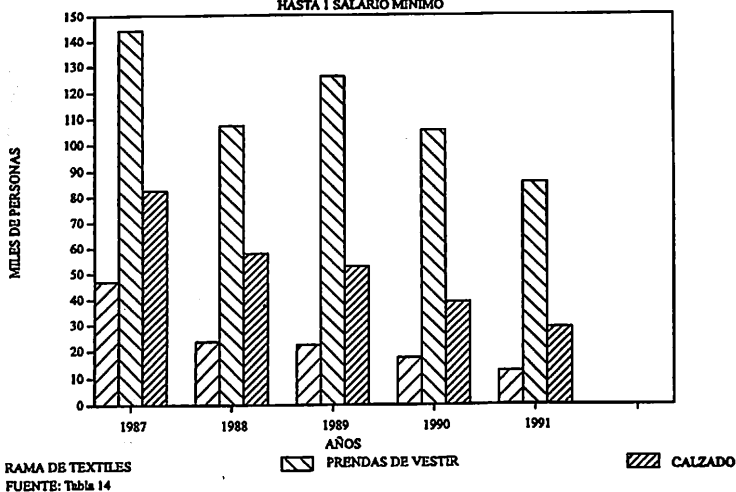
en el Seguro Social. En cambio en el caso de las personas ocupadas en la industria manufactura formal, en su mayoría están registradas en el Seguro Social.

En segundo lugar, los estratos de población asegurada del sector manufacturero, conforme su nivel de ingreso, presentaron para el mismo periodo, una distribución por nivel de salario, similar a la que se dio en la población asegurada total y cambios tendenciales semejantes para el mismo periodo, lo cual implica que hacia junio de 1991, un gran contingente de trabajadores asalariados de la industria manufacturera (el 45.4%) percibía más de 2 salarios mínimos. En el caso de este sector, el porcentaje que a principios del periodo era alcanzado por el estrato que ganaba hasta 1 salario mínimo (45.5) %; al final del periodo considerado, fue ocupado por el estrato que percibió más de dos salarios mínimos, 45.4%.

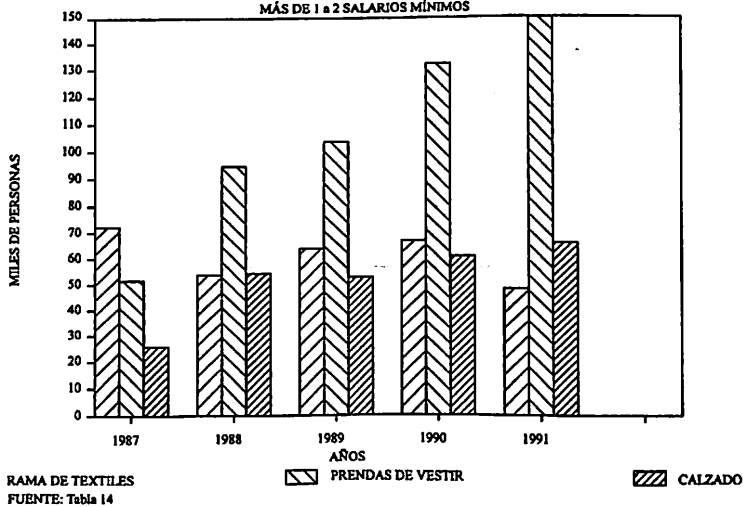
En la rama de textiles, la tendencia a una mayor concentración de la población asegurada en el estrato que percibía más de 2 salarios mínimos fue más acentuada que en los casos comentados anteriormente. En 1987, este estrato constituía el 28.3% y en 1991 el 65.9%. Además en esta rama se presentó también una disminución participativa más notable de los trabajadores que perciben hasta 1 salario mínimo que en la población asegurada permanente total y que en la de la industria manufacturera.

En este contexto deben ubicarse los cambios en la participación porcentual en los estratos salariales de las personas aseguradas en la fabricación de prendas de vestir. (*Gráficas 11, 12 y 13*). En este caso como en los considerados anteriormente, hubo una marcada disminución de las personas que perciben hasta 1 salario mínimo, cuyo porcentaje pasó del 70.6% en 1987, diciembre, al 29.6% en junio de 1991 (*Gráfica 11*). La mayoría de las personas aseguradas en esta rama, el 51.9%, se ubicó en el estrato de las que perciben de 1 a 2 salarios mínimos (*Gráfica 12*) y sólo el 18.5%, en la categoría de las que ganan más de 2 salarios mínimos (*Gráfica 13*). Si se comparan estos porcentajes con la evolución de los salarios de las personas aseguradas de la rama de calzado e industria del cuero, que a principios del periodo presentaba una distribución similar a la de prendas de vestir, se detecta una tendencia similar a la de esta última pero más acentuada. El grupo mayoritario de las personas aseguradas de esta rama percibían entre 1 y 2 salarios mínimos (45.7%) al final del periodo, el estrato de más 2 salarios mínimos dio un salto cualitativo, al pasar de 2.3% en 1987 al 34.1% al final del periodo.

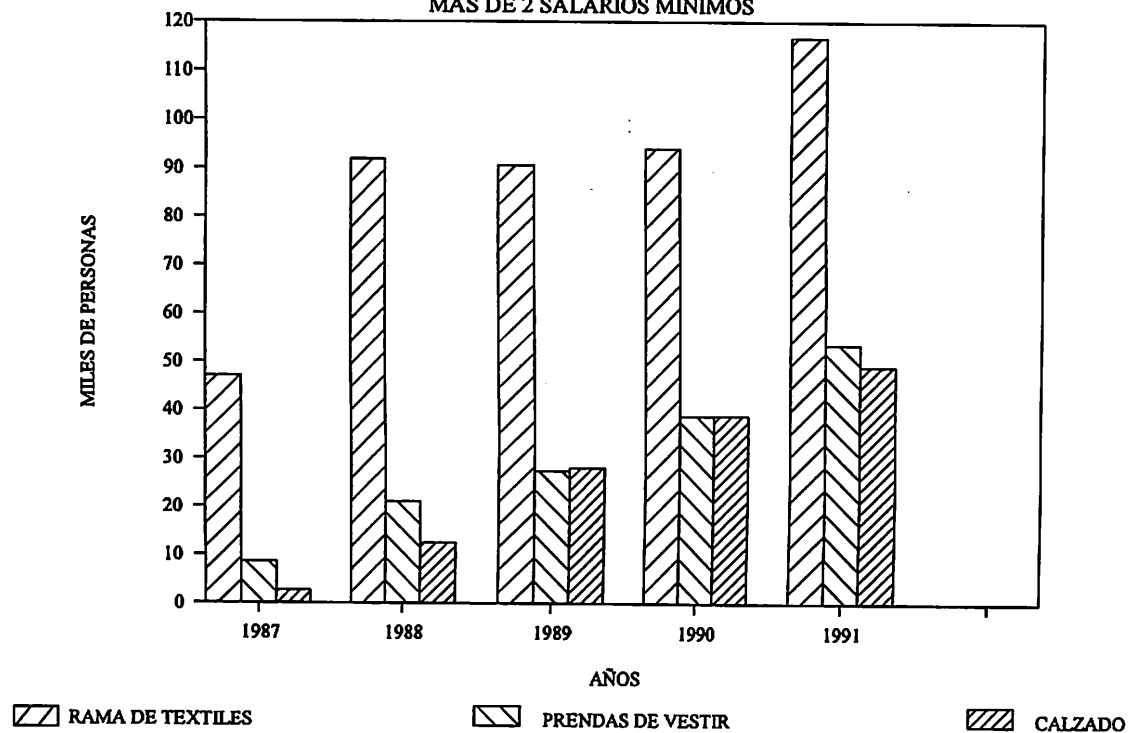
GRÁFICA 11
POBLACIÓN ASEGURADA
HASTA 1 SALARIO MÍNIMO



GRÁFICA 12
POBLACIÓN ASEGURADA
MÁS DE 1 a 2 SALARIOS MÍNIMOS



GRÁFICA13
POBLACIÓN ASEGURADA
MÁS DE 2 SALARIOS MÍNIMOS



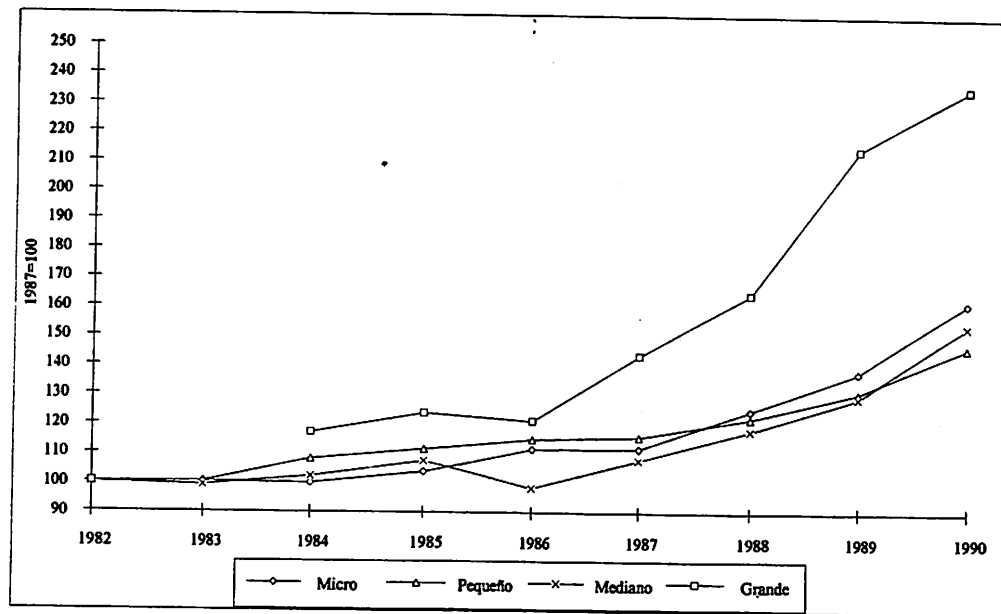
FUENTE: Tabla 14.

La diferente distribución porcentual de la población ocupada conforme el nivel salarial en cada una de ramas mencionadas anteriormente y sobre todo la evolución del estrato que percibe más de 2 salarios mínimos, está sugiriendo que tanto en textiles, como en calzado está descendiendo menos el salario, que en la fabricación de prendas de vestir. Pero es importante la cautela en la interpretación, porque el periodo analizado es muy corto, y se inicia en una etapa de contracción económica profunda. A pesar de esta limitante, es un periodo que abarca el régimen de mayor liberalización comercial, y en ese sentido constituye un elemento de análisis importante.

En base a lo anterior puede concluirse que si bien hay cambios importantes en la estructura salarial que percibe la población asegurada en la fabricación de prendas de vestir, el porcentaje mayoritario percibe un salario inferior al de los restantes agregados que se compararon. La interpretación más generalizada de esta desventaja en los ingresos de las trabajadoras de esta rama, suele ubicar como causa la menor calificación de su fuerza de trabajo. No obstante debe considerarse que éste es sólo un factor dentro de otros tales como, la composición mayoritariamente femenina⁵⁷ y la casi total ausencia de organización sindical independiente, lo que resta fuerza a las negociaciones contractuales con el sector empresarial.

⁵⁷ El predominio de fuerza de trabajo de género femenino en una rama económica determinada, incide de manera específica en la determinación del nivel del salario. Véase Suárez E., "Mujer y Marginalidad". En: Béjar Navarro *et al*, *Población y Desigualdad social en México*, Cuernavaca, Mor., UNAM, CRIM, 1993.

GRÁFICA 14
CRECIMIENTO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LA FABRICACIÓN
DE PRENDAS DE VESTIR, CONFORME SU TAMAÑO.
1982-1990



FUENTE: Tabla 20.

V. Los cambios en la estructura de la industria

A partir de 1982 se pueden observar dos grandes tendencias estructurales en el sector. La primera de ellas es el aumento en la cantidad de establecimientos registrados (o sea "formales") que abarca a todos los estratos (por tamaño de establecimiento) de la industria. La segunda es la tendencia a la polarización de la estructura del sector formal en torno al crecimiento más rápido de los dos extremos, los establecimientos grandes y las microindustrias⁵⁸.

En 1982 el total de establecimientos de la rama (*Anexo, Tabla 15*), estaban distribuidos de la siguiente manera: 74.0% micro, 22.0% pequeños, 3.0% medianos y 1.0% grandes. En 1990, la participación de los micro se elevó 1.3 puntos porcentuales, (75.3%), la de los pequeños bajó 1.7 puntos porcentuales, (20.3%); la de los medianos descendió 1 décima porcentual (2.9%) y la de los grandes se elevó 2 décimas porcentuales, (1.5%). Es decir en términos de participación relativa creció en primer lugar la de los establecimientos de tamaño micro y en segundo lugar el de los grandes, en desmedro de los pequeños y medianos.

El número de establecimientos del sector formal de la rama creció un 58.8% en el periodo 1982-1990 (*Anexo, Tabla 22*). Los tipos de establecimientos que más se incrementaron por orden de importancia fueron: los grandes 135.5%, los micros 61.7%, los medianos 53.7% y los que menos crecieron fueron los pequeños con un 46.4% de incremento relativo.

Para ubicar estos incrementos en las dos fases de liberalización comercial, se distinguen dos subperiodos. El primero, de diciembre de 1982 a agosto de 1987, periodo previo al de la

⁵⁸ Como se señaló anteriormente, la información estadística disponible no permite hacer estimaciones acerca del peso de la industria maquiladora por tamaño de establecimiento. Sin embargo, es importante recordar que a nivel agregado el número de establecimientos de este tipo de industrias en la rama industrial objeto de este estudio, para ninguno de los años estudiados alcanza el 3% del total nacional (*Anexo Tabla 16*) y que el establecimiento promedio en la industria maquiladora (fabricación de prendas de vestir) es tamaño mediano, mientras que el establecimiento promedio excluyendo industria maquiladora en la industria del vestido es de tamaño pequeño. Es decir que el peso de la industria maquiladora es muy poco significativo en relación al número de establecimientos, pero es importante respecto a los estratos de los establecimientos conforme el tamaño, dado que está conformada por unidades productivas con mayor concentración de fuerza de trabajo que el resto de la industria nacional. (*Anexo, Tabla 18*).

liberalización de textiles. El segundo de agosto de 1987 a octubre de 1990, periodo a partir del cual se incluyeron textiles y prendas de vestir en la nueva política de apertura comercial (*Anexo, Tabla 22*).

Tanto en el sector manufacturero como en el subsector de textiles así como en la fabricación de prendas de vestir, el ritmo más acentuado de aumento del número de establecimientos del sector formal se dio en el último subperiodo coincidente con la liberalización de las importaciones de este tipo de productos.

En el sector manufacturero sólo el 33.1% del incremento total del número de establecimientos, se dio entre 1982 y 1987 y 66.9% restante ocurrió en el último subperiodo. La rama de textiles destaca por la disminución del número de establecimientos en el primer subperiodo 1982-1987 (disminuyen en 128 unidades) pero en el subperiodo 1987-1990 el número de unidades se elevó en 518. Así para el periodo 1982-1990, el número de establecimientos en la rama creció un 13.8%.

En la fabricación de prendas de vestir, el incremento del número de establecimientos en cada uno de los subperiodos ocupa una posición intermedia entre lo señalado para el sector manufacturero y para la rama de textiles. Si bien el total de establecimientos en la fabricación de prendas de vestir creció un 58.8%, sólo el 21.9% de este incremento ocurrió en el periodo 1982-87. El 78.1% restante se realizó después de la liberalización comercial. Este porcentaje es superior al que tuvo el sector manufacturero (66.9%) pero inferior al de los establecimientos de la rama de textiles (132.8%).

Para una mejor ubicación del proceso señalado anteriormente se considera a continuación la evolución de los distintos estratos:

a) Microindustrias

El estrato de los establecimientos micro, de 0 a 15 personas ocupadas, es uno de los que más creció, después de los grandes.

En el sector manufacturero los establecimientos micro crecieron un 49.0% en el periodo 1982-1990, pero sólo el 31.4% (*Anexo, Tabla 22*), del incremento total de este tipo de establecimientos se dio en el periodo 1982-1987 y el 68.6% restante se produjo en la última fase de ampliación de liberalización comercial (1987-1990).

Analizando por ramas al interior del subsector de textiles, la de fabricación de prendas de vestir es la rama con mayor número de establecimientos micro. Los mismos, significaban el 52.9% (*Anexo, Tabla 15*) del total de establecimientos micro del subsector de textiles en 1982 y en 1990 pasó a concentrar el 57.1% del total de este tipo de establecimientos del subsector. En relación al número de establecimientos micro, le sigue en importancia la rama de calzado e industria del cuero y posteriormente la rama de textiles. En esta última, el número de establecimientos de este tipo disminuyó de 1 mil 651 en 1982, a 1 mil 506 en 1987, año a partir del cual se elevó alcanzando los 1900 establecimientos micro en 1990, es decir que en la rama de textiles, el número de este tipo de establecimientos disminuyó en el subperiodo 1982-1987 (*Anexo, Tabla 22*) pero en el periodo 1987-1990 se incrementaron las empresas de este tamaño (158.2%).

En la fabricación de prendas de vestir, el número de los establecimientos micros aumentó un 61.7% en el periodo 1982-1990, pero sólo un 19.1% de este incremento se realizó en el subperiodo 1982-1987 y el 80.9% restante se dio entre 1987-1990, coincidente con la apertura comercial. Es decir que por lo menos en los tres primeros años de la liberalización comercial para textiles y prendas de vestir, los establecimientos registrados tamaño micro se han incrementado muy significativamente.

b) Establecimientos pequeños

El estrato de establecimientos pequeños de 16 a 100 personas ocupadas, fue el tipo de establecimiento que en términos relativos menos creció dentro de la industria del vestido, en el periodo 1982-1990. Pero su ritmo fue diferente en cada uno de los agrupamientos considerados. Mientras que en el sector manufacturero creció un 44.0% (*Anexo, Tabla 22*), en la fabricación de prendas de vestir se incrementó un 46.4%. La participación de los establecimientos de este tipo de la industria del vestido se acrecentó dentro del subsector de los textiles y otros, pasando de 48.5% en 1982 a 52.6% en 1990 (*Anexo, Tabla 15*). Además sólo el 34.0% (*Anexo, Tabla 22*) del crecimiento de establecimientos de este tamaño, se dio en el subperiodo 1982-1987 mientras que el 66.0% restante se efectuó en el subperiodo de mayor apertura comercial (1988-1990)

c) Establecimientos medianos

Los establecimientos medianos, de 101 a 250 personas ocupadas, tuvieron una posición intermedia en relación a su crecimiento en el sector manufacturero, en el periodo 1982-1990, ocupando el tercer lugar, después de los grandes y los micro, con un incremento del 47.5% (*Anexo, Tabla 22*). El mayor ritmo de crecimiento como en los casos anteriores se dio fundamentalmente a partir del año 1987. En el subperiodo 1982-1987 se dio sólo el 33.1% del incremento y entre los años 1988- 1990, el 66.9% del mismo.

En la rama de fabricación de prendas de vestir, para el mismo periodo, las empresas medianas también se ubicaron en el tercer lugar con un crecimiento del 53.7%. Pero es importante resaltar que el 85.4% de este incremento se dio en el periodo de mayor apertura comercial para este tipo de productos, 1987-1990. Además, del total de establecimientos medianos del subsector de textiles, en 1982, en la rama de prendas de vestir se ubicaban el 40.6% (*Anexo, Tabla 15*), y en 1990, este porcentaje se elevó a 47.2%. Finalmente cabe acotar que este tipo de empresas es el que mayor incremento presenta en el subperiodo de apertura comercial en la industria del vestido.

d) Establecimientos grandes

El estrato de establecimientos grandes, de 251 y más trabajadores, marcó el crecimiento más elevado, lo que es coherente con un proceso de crisis y reestructuración como el actual que tuvo que haberse expresado en una tendencia a la concentración de la producción. En la industria manufacturera, las empresas grandes crecieron un 58.5% (*Anexo, Tabla 22*) en el periodo 1982-1990. Dicho incremento se distribuyó desigualmente entre los subperiodos 1982-87 y 1987-90, dado que en el primer subperiodo de cinco años se dio sólo un 33.4% y el restante 66.6% tuvo lugar en el segundo subperiodo de sólo tres años.

En el caso de la rama de textiles las empresas grandes se incrementaron 17.1% en el periodo 1982-1990 y el 100% de este incremento se dio entre 1987 y 1990.

En la fabricación de prendas de vestir, en el periodo 1982-1990, el número de las empresas grandes se incrementó en un 135.5%, y el 68.0% de este incremento se dio entre 1987 y 1990. Ello implica que coincidente con la nueva política aperturista se

aceleró el proceso de concentración fabril en la rama, dado que la mayoría de los nuevos establecimientos grandes registrados se crearon en los últimos tres años considerados.

Finalmente es importante considerar una visión de conjunto del periodo 1982 (diciembre) a 1990 (octubre).

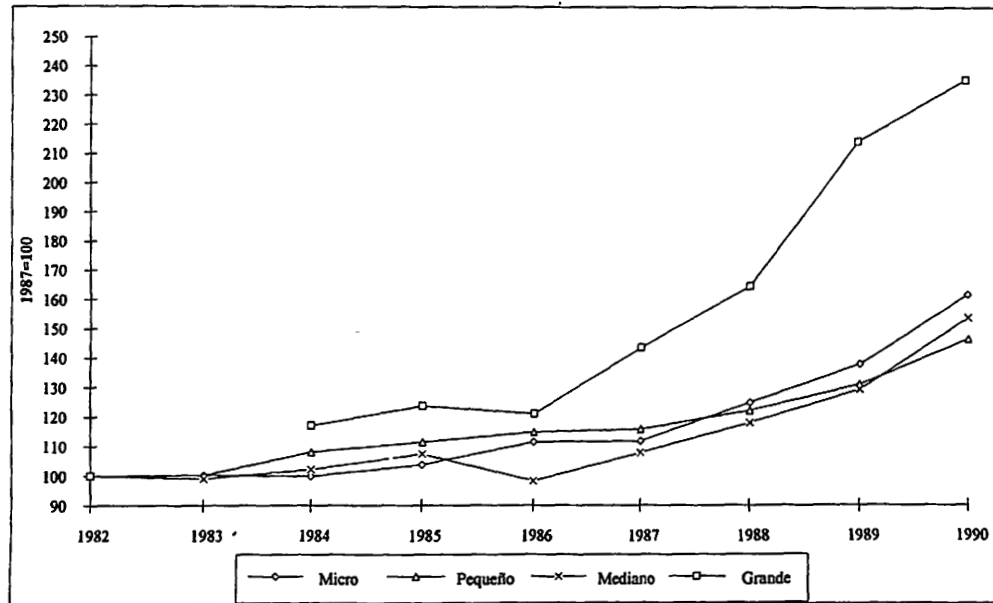
Considerándose comparativamente el crecimiento de los distintos tamaños de los establecimientos en la industria del vestido (*Gráfica 14 y Anexo, Tabla 20*) destaca el año 1986 por la disminución de las empresas medianas y grandes. Junto a estos decrementos de los estratos señalados, el número de los establecimientos tamaño micro y pequeños crecieron lentamente hasta 1987.

Es importante considerar que los establecimientos micro del sector formal, durante los primeros años de la crisis de la década de los ochenta muestran un estancamiento. Su número empezó a crecer levemente en 1986 y 1987, posiblemente debido a que ocuparon los mercados que antes tenían los establecimientos grandes y medianos, o debido a un mayor traslado de maquila de éstos, hacia los talleres externos. Pero la expansión de los micro establecimientos marca una clara tendencia ascendente después de 1987, coincidente con el proceso de liberalización comercial de textiles y prendas de vestir.

La curva que describe el crecimiento del número de establecimientos grandes, en relación a los registrados en diciembre de 1982 es elocuente por sí misma, pero como puede observarse en la gráfica 14, el crecimiento de este estrato se eleva notoriamente después de 1986.

En la misma gráfica pueden observarse rápidamente dos tendencias en la reestructuración de la industria del vestido. La primera de ellas es el incremento del número de establecimientos y la segunda el incremento de los dos extremos, los establecimientos grandes y los micros. Como se señalaba anteriormente, el crecimiento del número de los establecimientos grandes (independientemente de la incidencia que seguramente tiene el sector de la industria maquiladora de exportación) es claramente explicable en un proceso de crisis y reestructuración como el actual, en el que se elevan más rápidamente las exportaciones que la producción local como se señaló anteriormente (*Gráficas 8 y 9*). Ante la apertura del mercado interno, es lógico que el número de las empresas más grandes crezcan y se modernicen para competir. Lo que llama la atención es el notable crecimiento de los micro establecimientos. La explicación fundamentada de este último aspecto requeriría de una investigación mucho más profunda y

GRÁFICA 14
CRECIMIENTO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LA FABRICACIÓN
DE PRENDAS DE VESTIR, CONFORME SU TAMAÑO.
1982-1990



FUENTE: Tabla 20.

prolongada que excede los alcances de este estudio. Aquí sólo se pretende a nivel descriptivo marcar los procesos que se están generando en esta rama industrial.

En entrevistas realizadas a empresarios formalmente clasificados como micro, de los estados de Morelos y de México, es decir dueños de establecimientos de 0 a 16 personas ocupadas pero con 3 o 4 talleres que les maquilaban para ellos, mismos que involucraban de 30 a 50 personas ocupadas, se detectaron situaciones muy diferentes. Si bien todos criticaban la política de rápida apertura comercial, unos ponían el énfasis en la sobrevaluación del peso porque era más difícil exportar (ellos eran subcontratistas de otro empresario y a su vez daban parte del proceso de producción a costureras a domicilio y parte de su producción se destinaba a la exportación). En cambio, otros centraban la crítica a la política económica en la acelerada reducción de los índices de precios y por lo tanto de la inflación, factor al que adjudicaban la contracción del mercado interno. La escasez de fuerza de trabajo era una queja generalizada. En el estado de Morelos, la adjudicaban a que las costureras a domicilio se estaban convirtiendo en vendedoras ambulantes de productos importados, especialmente dulces. En el Estado de México consideraban que la causa de la escasez de fuerza de trabajo era que había pocas costureras en la ciudad y que había mucha demanda de trabajadoras en otro tipo de industrias y estaban planificando trasladarse a pueblos cercanos donde consideraban —según expresiones textuales— que tendrían “fuerza de trabajo cautiva”. Frente a la nueva situación creada por la competencia externa, interesa destacar dos casos significativos, ambas empresas familiares, que tenían sus propios diseños, una producía ropa para mujer, y otra para niños.

En el primer caso, el empresario continuaba con la misma línea de producción aunque con menor volumen y empezaba a complementar ingresos con venta de ropa importada. En el segundo caso, la empresaria manifestaba estar fuertemente perjudicada por la competencia exterior, especialmente de Taiwan. Había intentado diversificar su producción con fabricación de ropa sport moderna, y consideraba que la calidad de la prenda tanto en material (que era importado) como en confección era muy buena. Inicialmente le iba muy bien, pero a los pocos meses de haber iniciado la fabricación de su producto empezó a entrar ropa de Taiwan del mismo tipo y calidad que la que ella fabricaba. Pero sus costos estaban al mismo nivel de los precios de venta al consumidor de las prendas que venían de Taiwan. Suspendió la fabricación de esta línea de productos y pensaba intentar con otro

tipo de prendas. Mientras tanto, seguiría con la fabricación de prendas para niños que tenían en su opinión características especiales y buenas perspectivas para ese año (mediados de 1992). Para mejorar su producto estaba usando material importado, ampliando la distribución de su producto y bajando sus precios de fabricante. Visitó ciudades más pequeñas, con muy buenos resultados. Había logrado levantar el doble de pedidos que seis meses antes. Los comerciantes minoristas de esos lugares acostumbraban abastecerse en los comercios de la Ciudad de México, donde compraban a un precio más caro. Era la primera vez que trataban directamente con una fabricante.

El ejemplo anterior está revelando que empresas pequeñas y dinámicas están buscando vínculos directos con el comerciante minorista intentando eliminar los costos de intermediación comercial. Además están disminuyendo su margen de utilidad por unidad de producto, y aumentando el volumen de producción y el monto de su ganancia. Otro elemento que surgió de las entrevistas es que la negociación directa entre fabricante y comerciante minorista incluye regateos acerca de la importancia de disminuir el porcentaje de ganancia del comerciante minorista. Estos están acostumbrados a duplicar el precio de compra al fabricante cuando venden al consumidor. En el ejemplo que se está comentando, la empresaria relató que discutía con el detallista la posibilidad de que le aplicara un porcentaje inferior al precio de venta para lograr una circulación más rápida del producto. Un problema importante en la ampliación de la red de distribución es el sistema de transporte, ya que le convenía ampliar la distribución con ciudades que contaran con un buen transporte para pasajeros. Los envíos se realizaban por "paquetería"⁵⁹ porque el servicio de mensajería especial⁶⁰ salía muy caro. Por paquetería el costo de envío implicaba un 2.0 % del precio de fabricante. La empresaria lo consideraba alto y esperaba reducirlo a la mitad.

⁵⁹ Se le llama "paquetería" al servicio de envío de bultos que realizan las compañías de transporte de pasajeros. Estos son de dos tipos: "ocurre" cuando el destinatario debe pasar a recogerla en las oficinas de la compañía de transporte y "a domicilio" cuando la misma compañía lo entrega en el domicilio del destinatario.

⁶⁰ Servicio de empresas de mensajería que recogen el paquete en el domicilio del remitente y lo entregan al destinatario en su domicilio. En general demora un poco más de tiempo (un día más al interior del país) que el servicio de paquetería.

Junto a la escasez de fuerza de trabajo, esta empresaria consideraba que el otro problema importante era el del financiamiento. Ella trabajaba con préstamos bancarios a 90 días. Afirmaba que el tiempo de otorgamiento de los créditos había mejorado notablemente con la nueva política para la pequeña y mediana empresa. Que antes demoraban tres meses de tramitación y que ahora estaban demorando tres días. Pero se quejaba de los elevados intereses bancarios y de los criterios con lo cuales el banco establecía el monto de la línea de crédito. El mismo se establecía en base al 50% del valor de los bienes inmuebles del solicitante y esto en su opinión era demasiado poco para ampliar significativamente su producción. Finalmente es interesante señalar que estimaba que con el nuevo sistema de ventas que estaba realizando, podía ampliar su mercado ocho o diez veces más. Al preguntársele sobre las razones que fundamentaban esta apreciación, respondió con mucha seguridad que cada vez más, las mujeres madres trabajaban fuera del hogar y que prendas que antes las hacían en casa para sus hijos, ahora tendían a comprarlas. Este argumento es muy agudo y sugerente. Es sumamente probable que las altas tasas de incorporación de las mujeres en edad reproductiva⁶¹ al trabajo asalariado esté implicando un factor importante de ampliación del mercado interno para productos que antes se elaboraban en el hogar, tales como prendas de vestir.

Otro aspecto que interesa comentar es en relación a la industria maquiladora de exportación. Si bien no puede adjudicarse directamente a ésta, un incremento tan significativo de este tipo de establecimientos, es importante preguntarse si la misma no tendrá una incidencia indirecta. Estudios basados en investigación de campo⁶², detectaron casos de plantas maquiladoras que tenían varios talleres de costura (no incluidos en el régimen de industria maquiladora de exportación) en diversas localidades. En estos talleres se ensamblaban cierto tipo de prendas de vestir, las cuales eran exportadas por la firma contratante. Aunque no se tiene información sobre la cantidad de empresas maquiladoras que funcionan con esta modalidad, el ejemplo detectado perfila

⁶¹ Véase García Brígida, *La feminización en la actividad económica* y Suárez A., Estela, *Desigualdades entre el varón y la mujer*. En revista DEMOS, # 5, México. UNAM, Coordinación de Humanidades, 1992, Pág. 23-24 y 26-27 respectivamente.

⁶² Carrillo V., Jorge, *The Apparel Maquiladora Industry on the Mexican Border*, ponencia presentada en la Conferencia "The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Garment Industry" organizada por el Center for Pacific Rim Studies, Los Angeles, University of California, del 15 al 28 de mayo, 1992.

un tipo de incidencia que puede estar teniendo la industria maquiladora en el aumento del número de establecimientos tamaño micro. Cabe acotar que a diferencia de las otras ramas de actividades que integran la industria maquiladora de exportación, la fabricación de prendas de vestir es considerada como un sector mexicano por excelencia, en cuanto al origen de su capital⁶³. Esta característica distintiva también puede estar actuando en nuevas modalidades de complementariedad, entre establecimientos bajo el régimen de maquila y la actividad industrial local, así como en modernas combinaciones de funcionalidad económica, entre establecimientos grandes y producción en pequeña escala.

Población ocupada y tamaño del establecimiento

Otro indicador importante a considerar es el personal ocupado en los establecimientos estratificados conforme el tamaño de los mismos. Lamentablemente la información disponible no permite distinguir el personal ocupado por tamaño de establecimiento en la industria maquiladora de exportación, lo cual constituye una importante limitación de este estudio. A pesar de esta restricción, se considera relevante analizar los datos aportados por la fuente considerada, porque es la única que permite una aproximación global a los cambios ocurridos durante el periodo de estudio.

El primer aspecto por analizar son los cambios en la distribución de la población ocupada en el periodo 1982-1990. En 1982 tanto para el sector manufacturero como para el subsector de textiles y otros, así como para la rama de textiles, el estrato de establecimientos grandes es el que más personas ocupadas concentraba con porcentajes de 48.1%, 35.8% y 52.5%, respectivamente (*Anexo, Tabla 19*). En 1990, el predominio de los establecimientos grandes en estas categorías industriales se conservó y se incrementó. Considerando los mismos rubros en relación a la cantidad de personas ocupadas y en orden decreciente le siguen en importancia los establecimientos pequeños, medianos y finalmente los micro. Hacia 1990 esta relación distributiva se mantuvo en lo esencial, salvo para la rama de textiles, en la que los establecimientos medianos elevaron levemente su participación porcentual en la población ocupada, desplazando a los pequeños al tercer lugar.

⁶³ Carrillo V, Jorge, ob. cit.

En este marco referencial, los cambios en la estructura distributiva de la población ocupada en relación al tamaño de los establecimientos en la fabricación de prendas de vestir son significativos. En esta rama en 1982, los establecimientos pequeños ocupaban el primer lugar y concentraban el 39.1% de las personas ocupadas, seguidos por los establecimientos grandes con el 25.0 %, los medianos con el 20.6% y finalmente los micro con el 15.3%. En 1990, los establecimientos pequeños (32.2%) fueron desplazados al segundo lugar por los grandes que concentraban el 35.2% de las personas ocupadas en la rama y se ahondó la brecha entre los estratos anteriores y los medianos (18.6%) y micros (14.1 %).

Al analizar el crecimiento de la población ocupada por tamaño de establecimiento y considerando comparativamente el sector manufacturero y las ramas de textiles y prendas de vestir, los porcentajes de crecimiento de las personas ocupadas en los establecimientos grandes fueron de 64.9%, 20.8% y 156.2% (*Anexo, Tabla 23*) respectivamente. En los mismos resalta el enorme incremento de la población ocupada en establecimientos grandes en la rama de prendas de vestir en el periodo 1982-1990. El 34.8% de este incremento se dio en el subperiodo 1982-1987 y el 65.2% restante en el subperiodo 1987-1990. Estos porcentajes evidentemente sugieren cambios importantes en la estructura de la rama de prendas de vestir del sector formal, así como tendencias hacia el desarrollo de establecimientos grandes. Pero si se consideran los estratos restantes, los establecimientos micro ocuparon el segundo lugar en importancia en relación al crecimiento de las personas ocupadas (67.7%). El 23.6% (*Anexo, Tabla 23*) de este incremento se efectuó en el subperiodo 1982-1987 y el 76.4% restante en el subperiodo 1987-1990, es decir coincidente con la liberalización comercial de este tipo de productos.

El tercer estrato en importancia en relación a los empleos generados es el de los establecimientos medianos cuya ocupación creció 64.2%, pero el 75.8% de este incremento se realizó en el subperiodo 1987-1990.

La población ocupada en los establecimientos pequeños en términos relativos crecieron menos, el 50.1% en el periodo 1982-1990, aunque es significativo el hecho de que el 65.6% de este incremento se efectuó en los años de la liberalización comercial, de 1987 a 1990.

En síntesis, como puede observarse en la *Gráfica 15*, en el subperiodo 1987-1990, destaca el crecimiento de la población ocupada en los establecimientos grandes, pero también fueron significativos los incrementos en los establecimientos micro, me-

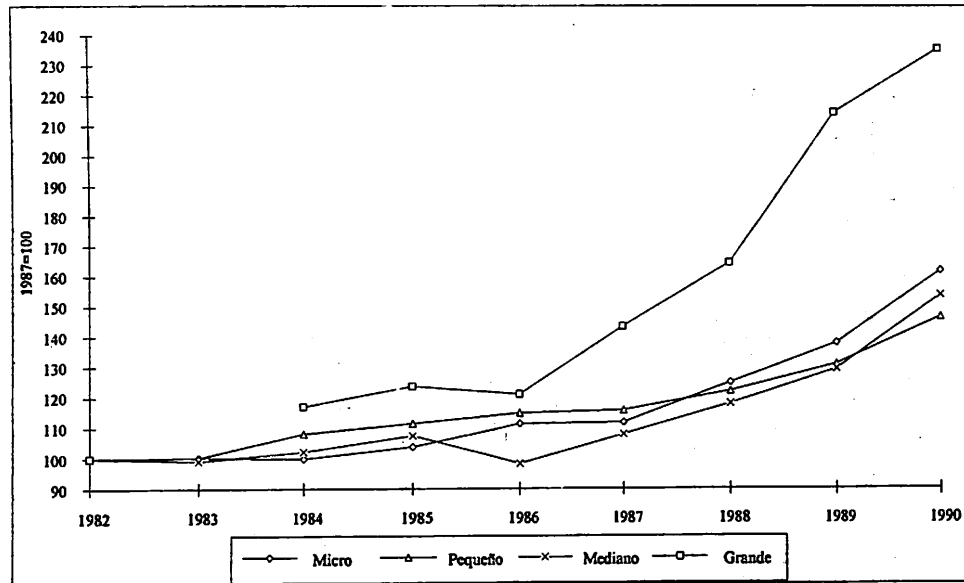
diano y pequeño en ese orden, que hacia 1990, en conjunto, concentraban aproximadamente el 65% de las personas ocupadas en el sector formal de la rama de fabricación de prendas de vestir.

Como en el punto anterior, independientemente de los efectos que para este estrato pudiera tener la industria maquiladora de exportación, el crecimiento de la población asegurada permanente en establecimientos tipificados como grandes, es claramente explicable dado el significativo dinamismo de las exportaciones en relación al comportamiento de la producción en el periodo de apertura comercial. Son las empresas grandes las que tienen mayores posibilidades de modernizarse y disputar mercados en el exterior. Pero el crecimiento del número de establecimientos micro y de su población asegurada permanente conforme los registros del seguro social, está denotando una capacidad especial de resistencia, o de adaptación o de reestructuración de la producción en pequeña escala.

En el aumento de la cantidad de población asegurada permanente registrada por el Instituto Mexicano del Seguro Social, es importante considerar la posible incidencia de la alta rotación de personal, la relativa escasez de fuerza de trabajo, conjuntas con la política de tope salarial del gobierno.

En la Ciudad de México algunas trabajadoras entrevistadas, señalaban cambios positivos que estaban facilitando el acceso de las costureras al servicio de salud. Antes, la práctica generalizada de los empresarios del sector formal era la de inscribir en el seguro social sólo a las trabajadoras con más de tres meses en la empresa. Aunque en teoría los empresarios deben dar de alta en el seguro social al nuevo personal contratado desde el primer día, la ley también permite que los empresarios contraten personal por 28 días tres veces consecutivas, con derecho a despido sin indemnización. Pasado este lapso, los trabajadores quedaban "de base" o "de planta", es decir como trabajadores estables con todos los derechos que la legislación laboral establece. En los hechos, tanto empresarios como trabajadores entendían los tres meses iniciales como un periodo de prueba, pasado el cual tenían derecho al seguro social y a la estabilidad laboral. Pero en las entrevistas realizadas a costureras de la Ciudad de México, incluídas las que trabajaban en establecimientos micro, afirmaban que los patrones les "estaban dando de alta en el seguro social sin problemas" (palabras textuales) a la semana de haber ingresado a la fábrica. Es posible que ante la alta rotación de personal y la dificultad para incrementar los salarios como parte de la política gubernamental, los empresarios hayan tendido a ofrecer más rápidamente la inscripción al seguro a sus trabajadoras. Indudablemente

GRÁFICA 15
CRECIMIENTO DEL PERSONAL OCUPADO POR
TIPO DE ESTABLECIMIENTO.
1982-1990



FUENTE: Tabla 20.

te para ellas, esta era una de las prestaciones más apreciadas y para los patrones una forma de retener personal. Este es un cambio importante en relación a las condiciones de empleo en la industria e incide positivamente en el incremento de la población asegurada permanente del IMSS.

Consideraciones finales

Son numerosos los interrogantes que se pueden formular, pero escasas las respuestas convincentes. Sin embargo, con todas las reservas que la fuente de información analizada pueda suscitar para el estudio de los cambios que se están dando en la estructura de la industria del vestido y teniendo presente que una cobertura de información para sólo cuatro años de liberalización comercial es sumamente reducida para detectar tendencias definidas, el análisis realizado permite formular las siguientes consideraciones:

- 1) En el periodo 1982-1990 ha crecido el número de establecimientos y el empleo en la fabricación de prendas de vestir del sector formal, aún excluyendo los establecimientos que operan bajo el régimen de industrias maquiladoras de exportación.
- 2) Para los cuatro estratos en que se agruparon los distintos tamaños de establecimientos, este crecimiento fue más intensivo a partir de la liberalización comercial de textiles, es decir después de 1987.
- 3) En la reestructuración de la industria del vestido del sector formal puede visualizarse como una tendencia significativa el incremento de establecimientos grandes y micro.
- 4) Es razonable suponer que la industria maquiladora de exportación incida directamente en el aumento de establecimientos medianos y grandes, pero es necesario investigar en qué magnitud puede estar afectando indirectamente en la expansión de los establecimientos micro.
- 5) En relación al aumento del crecimiento de los establecimientos micro, las reiteradas declaraciones del sector empresarial acerca del cierre de numerosas industrias tamaño micro debido a la apertura comercial deben ser ponderadas. Pueden haber cerrado muchas de ellas por la competencia

extranjera, y pueden al mismo tiempo abrirse otras nuevas, sobre otras bases de funcionamiento. Los datos analizados denotan el registro de las empresas en el Instituto Mexicano del seguro social y son los menos cuestionables de todos los considerados. Frente a esta institución, las empresas generalmente trataban de minimizar el monto de los salarios que realmente pagaban, de tener personal ocupado los tres primeros meses sin inscribirlos en el seguro aduciendo que es personal a prueba, pero no es para nada usual que un establecimiento se inscriba en el Seguro Social y cotice para el mismo, sin existir.

6). Si bien no hay fundamentos para establecer una relación causal directa entre apertura comercial y crecimiento del número de establecimientos especialmente los de tamaño micro, tampoco puede sostenerse que con la liberalización del comercio exterior desaparecerá la producción a pequeña escala. Indudablemente junto al cierre de muchos establecimientos de este tipo que no pudieron competir en un mercado local más abierto, otros están surgiendo.

En relación a la interpretación de estos cambios en el sector formal de la industria del vestido y ante la escasa bibliografía existente sobre la producción en pequeña escala dentro de la misma, sólo cabe el análisis descriptivo de las fuentes disponibles para el periodo de estudio y la formulación de hipótesis provisionales. Al respecto la hipótesis que parece más sostenible es la de considerar que el crecimiento, tanto del número de establecimientos como del empleo del sector formal, se explica principalmente por la conjunción de tres factores: la alta rotación de personal que presiona a las empresas a la formalización; la apertura comercial y las exigencias de productos de mayor calidad sobre las actividades del sector no formal, por la competencia externa. Es posible que tanto la presión fiscal del gobierno como la disminución de los tiempos de obtención de crédito, sobre todo para los pequeños empresarios, hayan sido otros elementos promotores de formalización de la industria. Finalmente, deben considerarse también el surgimiento de nuevos lazos entre la industria maquiladora de exportación y talleres de empresarios locales, así como, la creciente incorporación de las mujeres en edad reproductiva al trabajo extradoméstico, como un factor de desarrollo de la división social del trabajo y ampliación del mercado interno, especialmente para la industria del vestido.

VI. CONCLUSIONES

La micro, pequeña y mediana empresa en la rama de fabricación de prendas de vestir constituye un sector fundamental, tanto por el peso mayoritario del mismo en la estructura empresarial de la rama, como por su vitalidad en el proceso de reestructuración actual.

En las nuevas condiciones macroeconómicas, de incorporación de nuevas tecnologías y de apertura del mercado interno hacia la economía internacional, esta rama industrial de tipo tradicional, con ritmo relativamente más lento que el de las más dinámicas, ha vivido un proceso de modernización importante. Las características del mismo se han expuesto en este estudio y en relación a las mismas interesa explicitar y sintetizar los hallazgos de esta parte de la investigación.

En primer lugar, la elección de un escenario más definido como es el del estudio de la pequeña y mediana empresa, partiendo desde la problemática de una rama tradicional, como la de fabricación de prendas de vestir, y no desde el subsector de textiles como lo hacen por lo general los estudios sobre el tema, permite analizar más concretamente el comportamiento, las transformaciones y los obstáculos de este tipo de empresas y sus perspectivas en una economía de abierta competencia en el mercado mundial.

Desde este punto de vista, la difundida opinión de que los bajos salarios constituyen la principal ventaja comparativa del país, se ubica como un factor relativo frente a los requerimientos de la calidad de los insumos y de modernización tecnológica, mediante la incorporación de las llamadas tecnologías blandas, cuya incidencia en los sistemas de organización del proceso de trabajo, gestión empresarial, administración y comercialización son fundamentales para competir internacionalmente. Estos últimos se ubican estrechamente vinculados a la necesidad de una modernización educativa y calificación de la fuerza de trabajo, así como, a los requerimientos de una nueva cultura empresarial, preocupada por la calidad de sus productos y la planificación adecuada de su producción, capaz de incorporar al factor moda en un ritmo más acorde con las pautas mundiales.

En segundo lugar, en la década de los años ochenta, la reestructuración de la rama industrial de fabricación de prendas de vestir del sector formal, se está desarrollando mediante la combinación de tres procesos:

- a) un incremento significativo del número de establecimientos registrados;
- b) el aumento de la concentración fabril que se manifiesta a través del incremento de los establecimientos grandes seguido del aumento de los establecimientos micro, especialmente en los años de mayor apertura comercial para los bienes que produce esta rama;
- c) el crecimiento de la población asegurada permanente en esta actividad industrial en el IMSS, misma que parece también denotar un mejoramiento de las condiciones de contratación de su fuerza de trabajo.

Las situaciones señaladas sugieren el interrogante acerca de lo que pasó con el sector no formal de esta actividad industrial. Una hipótesis pausable sería la de que a principios de la década bajo la presión de la crisis económica se acentuó el proceso de informalización pero que hacia finales de los años ochenta se dio un proceso de formalización impulsado por la interrelación de tres factores confluyentes, el de la alta rotación de fuerza de trabajo y el de los requerimientos de nuevos niveles de calidad exigidos por la competencia de productos extranjeros en el mercado interno a causa de la política de liberalización comercial.

Otra hipótesis igualmente razonable sería la de que tanto el sector formal como el no formal —en el periodo analizado— estaban viviendo una rápida reestructuración en la que había empresas que desaparecían y otras que se creaban bajo nuevas normas de competitividad. Entre éstas se ubicarían las nuevas relaciones de industrias maquiladoras de exportación y pequeños empresarios nacionales. Esta última variante podría ser una explicación que abarque dos fenómenos aparentemente contradictorios como son el dinamismo del sector no formal y la expansión de las empresas tamaño micro en el sector formal. Ante las alternativas explicativas del proceso real, cuya complejidad apenas se atisba en este estudio de la rama, se percibe la importancia de investigar específicamente la relación entre el sector formal y no formal para poder reevaluar críticamente la información estadística de los últimos años y las tendencias actuales.

Otro aspecto importante a destacar dentro de los logros de esta investigación, es la especial atención dedicada al sector no formal de esta actividad industrial, así como la inclusión dentro del mismo, de las denominadas actividades de la economía informal y las clandestinas o subterráneas. El análisis del sector no

formal así definido, es de fundamental relevancia para el estudio de la pequeña y mediana empresa en esta industria, pues en el mismo se desenvuelven no sólo los pequeños talleres de supervivencia de las amas de casa, sino también un tipo de empresas clandestinas y dinámicas, muchas veces contratistas de las anteriores y a su vez subcontratistas de otras, con lazos complejos y diversos con las pequeñas y medianas empresas del sector formal.

Si bien no ha sido posible cuantificar con precisión la importancia del sector no formal y así lograr una apreciación más aproximada a la situación real del conjunto de esta actividad manufacturera, es importante tener presente las siguientes consideraciones:

- La información estadística analizada anteriormente puede considerarse como a la punta del iceberg del conjunto de la actividad en pequeña escala de la rama, dado que permite sólo analizar el comportamiento del sector formal y sus tendencias.
- En base al análisis sobre el sector no formal de la rama realizado inicialmente, el indicador más importante de la información presentada del sector formal, posiblemente es la del crecimiento del número de establecimientos, porque sugiere la posibilidad de un incremento mayor de la población ocupada que la registrada, dada la importancia del trabajo a domicilio y de los talleres clandestinos.
- Si la hipótesis anterior fuera correcta, el aumento del empleo tendería a incrementar los salarios. El sector no formal es objetivamente, un elemento de presión hacia la alza de los mismos.

En la información recabada en la investigación de campo, una de las quejas más generalizadas del sector empresarial, fue la escasez relativa de fuerza de trabajo. Esto sucedió tanto con empresarios micro, como con empresas grandes. El signo más notorio de este problema es la alta rotación anual del personal. Si bien con fragmentos informativos, no se pueden establecer generalizaciones, tampoco puede desconocerse que apuntan hacia una misma tendencia y denotan que en el periodo 1987-1991 hay una reactivación de esta actividad industrial a pesar de la liberalización comercial.

- El grado de liberalización comercial es menor para textiles y prendas de vestir que para el resto de productos, por lo que aún es difícil visualizar los efectos que tendría la libre importación de insumos para la industria del vesti-

do, dado que al trabajar con materiales de mejor calidad y a más bajo precio, puede aprovechar mejor las ventajas comparativas en salarios. No obstante, es muy probable que aun con una liberalización comercial más amplia en relación a los insumos, el principal problema para las empresas pequeñas y medianas —que realizan el proceso integral de fabricación de ropa— siga siendo el que ha venido existiendo hasta ahora. Los costos de los materiales son más elevados que para las empresas grandes porque las cantidades requeridas son menores y sufren más agudamente la falta de crédito ágil, para abastecerse oportunamente del material necesario.

- Finalmente, es importante señalar que si bien las actividades del sector formal y no formal de esta rama industrial tienen lazos diversos entre sí, la funcionalidad y eficacia de esta relación podría desarrollarse mucho más e incidirían positivamente en el dinamismo de la fabricación de prendas de vestir, si el sector no formal se incorporara al sector formal. Para ello debería obtener ventajas tangibles, tales como mayor flexibilidad crediticia, simplificación y adecuación del sistema tributario y un mayor involucramiento de las empresas grandes con sus subcontratistas que llevaran a estas últimas a producir con mayor eficacia y calidad. Frente al actual proceso de liberalización comercial, las perspectivas futuras de esta actividad industrial dependen en gran medida de una mayor compenetración entre los grandes empresas y la producción a pequeña escala.

ANEXO ESTADÍSTICO

TABLA 1
COMPARACIÓN DE SALARIOS DE OBREROS EN
LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
DÓLARES POR HORA

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MÉXICO										
Excluye prestaciones	1.27	0.90	0.69	0.74	0.79	0.60	0.59	0.68	0.77	0.82
Incluye prestaciones	1.58	1.16	0.87	0.94	0.99	0.75	0.75	0.86	1.03	1.16
TAIWAN										
Excluye prestaciones	1.08	1.07	1.12	1.36	1.34	1.56	2.10	2.60	3.10	3.31
Incluye prestaciones	1.12	1.11	1.16	1.41	1.39	1.62	2.19	2.71	3.20	3.45
COREA										
Excluye prestaciones	0.74	0.78	0.82	0.86	0.86	0.94	1.21	1.66	2.25	2.13
Incluye prestaciones	0.88	0.93	0.96	1.04	1.06	1.16	1.48	2.03	2.61	2.62
SINGAPUR										
Excluye prestaciones	1.09	1.12	1.19	1.34	1.31	1.39	1.51	1.73	1.98	2.10
Incluye prestaciones	1.65	1.72	1.84	2.12	2.06	1.94	2.11	2.41	2.66	3.07

FUENTE: Carrillo V., Jorge: The Apparel Maquiladora Industry on the Mexican Border. Ponencia presentada en la Conferencia "The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Studies", organizado por la Universidad de California, Los Angeles, EE. UU., Mayo 15-28, 1992.

TABLA 2
MÉXICO. UTILIZACIÓN DE CUOTAS DE IMPORTACIÓN DE
ESTADOS UNIDOS
PARA PRODUCTOS TEXTILES

GRUPOS DE TELAS	1989 UTILIZACIÓN %	1990 UTILIZACIÓN %
De pie y trama	60.55	97.84
Hilos preteñidos	20.7	20.81
Lonas y lonetas	42.91	75.31
Sábanas de algodón	n.d.	78.36
Sargas	53.6	93.59
Hilados cardados y peina- dos de algodón y mezcla PE/ALG.	53.6	32.58
Hilados de fibras acrílicas	96.76	61.16
Camisas de punto	49.46	42.67

NOTA: n.d., no disponible.

FUENTES: Cámara Nacional de la Industria Textil, CANAINTEX. *Memorias estadísticas. 1990*. s. f.

TABLA 3
PRODUCCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR 1970-1991
(Miles de millones de pesos de 1980 y tasa de crecimiento anual)

PIB Total		Producción sector manufacturero		Subsector textil		Producción de prendas de vestir		Participación porcentual
(1)	TAC	2)	TAC	(3)	TAC	a) (4)	TAC	(4/3) %
1970	2340.8	539.1		85.1		29.4		34.5
1971	2428.8	554.7	2.9	91.8	7.9	31.0	5.4	33.8
1972	2628.7	602.4	8.6	98.7	7.5	34.1	10.0	34.5
1973	2835.3	657.0	9.1	103.9	5.3	36.9	8.2	35.5
1974	2999.1	690.2	5.1	105.8	1.8	36.2	-1.9	34.2
1975	3171.4	718.9	4.2	107.4	1.5	36.5	0.8	34.0
1976	3311.5	750.8	4.4	107.1	-0.3	34.9	-4.4	32.6
1977	3423.8	772.5	2.9	114.0	6.4	38.0	8.9	33.3
1978	3730.4	847.9	9.8	120.1	5.4	39.1	2.9	32.6
1979	4092.2	934.5	10.2	133.3	11.0	42.7	9.2	32.0
1980	4470.1	988.9	5.8	136.1	2.1	44.2	3.5	32.5
1981	4862.2	1052.7	6.5	143.9	5.7	49.0	10.9	34.1
1982	4831.7	1023.8	-2.7	137.0	-4.8	44.0	-10.2	32.1
1983	4628.9	943.5	-7.8	129.5	-5.5	42.9	-2.5	33.1
1984	4796.0	990.9	5.0	130.7	0.9	42.7	-0.5	32.7
1985	4920.4	1051.1	6.1	134.1	2.6	42.9	0.5	32.0
1986	4738.6	995.8	-5.3	127.7	-4.8	40.6	-5.4	31.8
1987	4816.5	1026.1	3.0	121.5	-4.9	38.9	-4.2	32.0
1988	4888.9	1059.0	3.2	122.5	0.8	39.1	0.5	31.9
1989	5040.9	1133.0	7.0	126.7	3.4	40.4	3.3	31.9
1990	5236.3	1201.1	6.0	129.6	2.3	44.3	9.7	34.2
1991	5482.1	n.d.	—	n.d.	—	45.1	1.9	—

NOTAS: a) Comprende artículos de punto, ropa interior y exterior y otras prendas de vestir. Ver CANAINTEX. *Memoria Estadística 1990*, pag. 1.

n.d., no disponible.

FUENTES: Elaboración propia en base a: De 1970 a 1990, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*. Para 1991, Cámara de la industria del vestido, CANAINVEST. (no se agregan datos del subsector de textiles para el año 1991, porque solo se cuenta con los datos de las Cámaras de la industria textil y del vestido y los mismos no son comparables con los de INEGI). Dichas fuentes excluyen las fibras duras, mientras el INEGI las incluye.

TABLA 4
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN BRUTA DE LAS
DIVISIONES DEL SECTOR MANUFACTURERO
1981-1990

Componentes del sector manufacturero:

* Con producción de 1990 superior a 1981	Variación %
Alimentos bebidas y tabaco	21.1
Metálica básica	15.6
Papel, imprenta y editoriales	25.5
Minerales no metálicos, maquinaria y equipo.	1.0

*** Con producción en 1990 inferior a 1981**

Textiles y prendas de vestir	
Madera y sus productos	14.0
Otras industrias	17.0

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria de Transformación, CANACINTRA, *Macro Análisis*. México, Mayo de 1991, pag. 9.

TABLA 5
PRENDAS DE VESTIR. PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES E
IMPORTACIONES
1985-1990. CRECIMIENTO COMPARATIVO

	Producción a)			Exportaciones b)			Importaciones b)		
	1985=100	1987=100		1985=100	1987=100		1985=100	1987=100	
1985	42.2	100		15788	100		31917	100	
1986	40.6	96		16589	105		43903	138	
1987	38.9	92	100	47395	300	100	27859	87	100
1988	39.1	93	101	62495	396	132	105748	331	380
1989	40.4	96	104	57747	366	122	231758	726	832
1990	44.3	105	114	52101	330	110	389574	1221	1398
1991	45.1	107	116	82562	523	174	407712	1277	1463
1992c)				153836	774	325	456533	1430	1639

NOTA a) miles de millones de pesos de 1980.

b) miles de dólares

c) estimado

FUENTE: Elaboración propia en base a información proporcionada por la Cámara de la Industria del Vestido, CANAINVEST, Mayo 1993.

CUADRO 6
IMPORTACIONES DEL SUBSECTOR DE TEXTILES Y DE PRENDAS DE VESTIR
(millones de dólares corrientes y millones de dólares de 1985)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 a)
Importaciones subsector textil	262.0	404.0	270.0	47.0	99.0	144.0	136.0	172.0	452.0	812.0	631.7
Dólares de 1985	228.2	383.8	261.6	46.1	99.5	144.0	132.1	171.5	468.7	883.5	
Importaciones textiles y prendas de vestir, excluyendo cuero y calzado			257.1	40.0	86.8	152.1	124.3	157.9	413.6	699.6	
Dólares de 1985			249.1	39.2	87.2	152.2	120.7	157.4	428.9	761.2	
Total importaciones de prendas de vestir b)	164.4	209.3	150.4	12.3	29.7	38.7	39.9	42.6	56.9	258.5	
Dólares de 1985	143.2	198.8	145.7	12.1	29.8	38.7	38.7	42.5	59.0	281.2	
Importaciones de bienes de consumo c)			147.8	12.0	29.0	37.2	37.7	41.1	54.9	256.1	
dólares de 1985			143.2	11.8	29.1	37.2	36.6	41.0	56.9	278.6	
Importaciones bienes intermedios			2.6	0.2	0.6	1.5	1.2	1.5	2.0	2.4	
dólares de 1985			2.5	0.2	0.6	1.5	1.2	1.5	2.1	2.6	
Deflactor dólar (1985) d)	87.1	95.0	96.9	98.1	100.5	100.0	97.1	99.7	103.7	108.8	

NOTAS:

a) Enero-Agosto. Para este año hay fuentes que estiman que las importaciones del subsector de textiles y otros pasan los 1 mil millones de dólares. (CANACINTRA, *Macroanálisis*, Mayo 1991, pag.24).

b) Existen diferencias de estimaciones en las distintas fuentes. La Cámara Nacional de la Industria Textil (*Memoria estadística 1990*) estima más elevadas las importaciones de prendas de vestir, para los años 1987 (43.6 millones de dólares) y para 1988 (117.1 millones de dólares). También la Cámara Nacional de la Industria del Vestido presenta diferencias significativas especialmente para 1989 (véase Tabla 5). Es probable que las cifras más elevadas sean las más aproximadas porque se considera que hubo una subvaloración de las importaciones y este puede ser uno de los casos (*Macro Coyuntura*, noviembre de 1991, pag.3 y 23).

c) Las cifras son resultado de la suma de los rubros de las importaciones de prendas de vestir de fibras sintéticas, de fibras vegetales y de otras prendas de vestir.

d) Para los cálculos a dólares de 1985, se tomó el índice de precios al productor de EEUU de F.M.I., *Estadísticas Financieras Internacionales*, Anuario 1990, pag. S360 y S361.

FUENTES: Elaboración propia en base a: Para el periodo 1982 - 1989: INEGI. *La industria textil y del vestido en México*. Ags. 1990, pag.71-75. Para 1990, INEGI: *Sistema de Cuentas Nacionales*, información enviada por fax, 25-II-92.

TABLA 7
POBLACION ASEGURADA PERMANENTE TOTAL,
EN EL SECTOR MANUFACTURERO Y EN EL SUBSECTOR TEXTIL POR RAMAS
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

POBLACIÓN ASEGURADA		SECTOR MANUFACTURERO		SECTOR TEXTIL		RAMAS DE:					
TOTAL	T.C.A.	TOTAL	T.C.A.	TOTAL	T.C.A.	TEXTILES	T.C.A.	PRENDAS DE VESTIR a)	T.C.A.	FABRICACIÓN DE CALZADO b)	T.C.A.
1982	5090213	2168833		408452		153278		157122		98052	
1983	5206318	2188113	0.89	413802	1.31	152388	-0.58	162653	3.52	98761	0.72
1984	5524979	2342704	7.07	429593	3.82	150771	-1.06	177882	9.36	100940	2.21
1985	5891880	2509198	7.11	451370	5.07	157507	4.47	186293	4.73	107570	6.57
1986	6020144	2475929	-1.33	454784	0.76	158294	0.50	187466	0.63	109024	1.35
1987	6414713	2650559	7.05	484626	6.56	166240	5.02	204462	9.07	113924	4.49
1988	6964924	2893321	9.16	517196	6.72	169410	1.91	222879	9.01	124907	9.64
1989	7497137	3105615	7.34	566871	9.60	176688	4.30	256779	15.21	133404	6.80
1990	8140279	3269605	5.28	592375	4.50	178159	0.83	275841	7.42	138375	3.73
1991c)	8554507	3425920	4.78	609404	2.87	177260	-0.50	288540	4.60	143604	3.78

NOTAS:

a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales, excepto calzado.

b) Fabricación de calzado e industria del cuero.

c) Para todos los años se tomó mes de diciembre, a excepción del año 1991, mes de junio.

FUENTES: Elaboración propia en base a:

Para 1983-1986, COMISION NACIONAL DE SALARIOS MINIMOS, *Salarios, Compendio Estadístico, Diciembre 1986*. Sin lugar ni fecha de edición.

Para 1987-1990, COMISION NACIONAL DE SALARIOS MINIMOS, Comisión Técnica de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, con información del Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS.

TABLA 8
POBLACION ASEGURADA PERMANENTE TOTAL,
EN EL SECTOR MANUFACTURERO Y EN EL SUBSECTOR TEXTIL POR RAMAS
INDICE 1982=100

POBLACIÓN ASEGURADA		SECTOR MANUFACTURERO	SUBSECTOR TEXTIL	RAMAS DE:		
				TEXTILES	PRENDAS DE VESTIR a)	FABRICACION DE CALZADO Y OTROS b)
1982	100	100	100	100	100	100
1983	102	101	101	99	104	101
1984	109	108	105	98	113	103
1985	116	116	111	103	119	110
1986	118	114	111	103	119	111
1987	126	122	119	108	130	116
1988	137	133	127	111	142	127
1989	147	143	139	115	163	136
1990	160	151	145	116	176	141
1991c)	168	158	149	116	184	146

NOTAS Y FUENTES: TABLA 7.

TABLA 9
POBLACIÓN ASEGURADA PERMANENTE TOTAL,
EN EL SECTOR MANUFACTURERO
Y EN EL SUBSECTOR TEXTIL POR RAMAS
ESTRUCTURA PORCENTUAL

	PIB %	SECTOR MANUFACTURERO %	SUBSECTOR TEXTIL %	RAMAS %		
				TEXTILES	FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR a)	FABRICACIÓN DE CALZADO b)
1982	100	42.6				
		100	18.8	7.1	7.2	4.5
1983	100	42				
		100	18.9	7.0	7.4	4.5
1984	100	42.4				
		100	18.3	6.4	7.6	4.3
1985	100	42.6				
		100	18	6.3	7.4	4.3
1986	100	41.1				
		100	18.4	6.4	7.6	4.4
1987	100	41.3				
		100	18.3	6.3	7.7	4.3
1988	100	41.5				
		100	17.9	5.9	7.7	4.3
1989	100	41.4				
		100 ¹	18.3	5.7	8.3	4.3
1990	100	40.2				
		100	18.1	5.4	8.4	4.2
1991c)	100	40.0				
		100	17.8	5.2	8.4	4.2

NOTAS Y FUENTES: Tabla 7.

TABLA 10
PERSONAL OCUPADO EN LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.
INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION -IME-,
TOTAL NACIONAL EXCLUIDA IME.
PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN
1982-1991

Años	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION			Total Nacional a)	Total Nac. excl. IME	% b)
	Zona Fronteriz	Zona no fronteriza	Total			
1982	11891	3111	15002	157122	142120	9.5
1983	12885	3327	16212	162653	146441	10.0
1984	15161	4724	19885	177882	157997	11.2
1985	15089	6384	21473	186293	164820	11.5
1986	16883	8428	25311	187466	162155	13.5
1987	19399	10874	30273	204462	174189	14.8
1988	20289	14418	34707	222879	188172	15.6
1989	20672	18405	39077	256779	217702	15.2
1990	n. d.	n. d.	41692	275841	234149	15.1
1991	20002	24565	44567	288540	243973	15.4

NOTAS:

a) Para todos los años se refiere al mes de Diciembre , salvo para 1991 se tomó el mes de Junio.

b) Porcentaje de personal ocupado en la industria maquiladora de exportación en relación al total nacional del personal ocupado en la fabricación de prendas de vestir.

FUENTE: Elaboración propia en base a:

INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación. 1979-1989*, Aguascalientes, Ags. 1991.

Para diciembre de 1990: INEGI, *Avance de Información Económica, Industria Maquiladora de Exportación, Julio 1991*. Aguascalientes, Ags. s.f.

A partir de diciembre de 1990 los datos no son estrictamente comparables con los años anteriores. Ver: Nota Aclaratoria, INEGI, ob. cit., pag. 4.

Para 1991, INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación. Datos correspondientes a: Julio de 1992*. Aguascalientes. Ags., s.f.

Tabla 7.

TABLA 11
CRECIMIENTO COMPARATIVO DE LA POBLACIÓN ASEGURADA PERMANENTE
EN LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
1982=100

	PRENDAS DE VESTIR	
	Total	Excluida IME b)
1982	100	100
1983	104	103
1984	113	111
1985	119	116
1986	119	114
1987	130	123
1988	142	132
1989	163	172
1990	176	165
1991	184	172

NOTAS:

- a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales; excepto calzado.
b) Total nacional excluyendo industria maquiladora de exportación, IME.

FUENTE: Tabla 7 y 10.

TABLA 12
CRECIMIENTO COMPARATIVO DE LA POBLACION ASEGURADA
PERMANENTE TOTAL,
EN EL SECTOR MANUFACTURERO Y
EN EL SUBSECTOR TEXTIL, POR RAMAS
1985=100

Sector Manufacturero		Subsector Textil	Prendas de vestir	
			Total Nacional	Excluida IME b)
1982	86	97	84	86
1983	87	97	87	89
1984	93	96	95	96
1985	100	100	100	100
1986	99	100	101	98
1987	106	106	110	106
1988	115	108	120	114
1989	124	112	138	132
1990	130	113	148	142
1991	137	113	155	148

NOTAS:

a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales; excepto calzado.

b) Total nacional excluyendo industria maquiladora de exportación, IME.

FUENTES: Cuadros 7 y 10.

TABLA 13
SALARIO MEDIO DE COTIZACIÓN (*) AL IMSS
DE LA POBLACIÓN ASEGURADA PERMANENTE TOTAL, EN EL SECTOR
MANUFACTURERO Y EN EL SUBSECTOR DE TEXTILES POR RAMA
PESOS DIARIOS

	Total	Sector manufacturero	Subsector textil	Ramas		
				Textiles	Fabricación prendas a)	Fabricación calzado b)
1982						
Diciembre	602	612	481	604	424	414
Índice	100.0	101.7				
Índice		100.0	78.5	98.7	69.3	67.6
1983						
Diciembre	911	916	714	902	625	616
Índice	100.0	100.5				
Índice		100.0	78.0	98.5	68.2	67.2
1984						
Diciembre	1414	1425	1120	1419	980	961
Índice	100.0	100.8				
Índice		100.0	78.6	99.6	68.8	67.4
1985						
Diciembre	2190	2225	1748	2241	1513	1491
Índice	100.0	101.6				
Índice		100.0	78.6	100.7	68.0	67.0
1986						
Diciembre	4488	4578	3654	4140	3456	3366
Índice	100.0	102.0				
Índice		100.0	79.8	90.4	75.5	73.5

NOTAS:

(*) Incluye prestaciones

a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales; excepto calzado.

b) Fabricación de calzado e industria del cuero.

FUENTE: Elaboración propia en base a:

Comisión Nacional de Salarios Mínimos. *Salarios, Compendio Estadístico*, diciembre, 1986.

TABLA 14
POBLACIÓN ASEGURADA PERMANENTE Y NIVEL DE SALARIO
EN EL SECTOR MANUFACTURERO Y SUBSECTOR DE TEXTILES POR RAMA

Año	Total		Sector manufacturero		Subsector textil		Ramas					
			Total	%	Total	%	Textil	%	Fabricación de prendas a)	%	Fabricación de calzado b)	%
Diciembre 1987												
Total	6414713	100.0	2650559	100.0	484626	100.0	166240	100.0	204462	100.0	113924	100.0
Hasta 1 salario mínimo	3100445	48.3	1206076	45.5	273666	56.5	46963	28.3	144265	70.6	82438	72.4
De más de 1 a 2 salarios	2108170	32.9	897213	33.8	149746	30.9	72231	43.4	51634	25.3	25881	22.7
De más de 2 salarios mínimo	1206098	18.8	547270	20.6	58214	12.0	47046	28.3	8563	4.2	2605	2.3
Diciembre 1988												
Total	6964924	100.0	2893321	100.0	517196	100.0	169410	100.0	222879	100.0	124907	100.0
Hasta 1 salario mínimo	2178217	31.3	789154	27.3	188662	36.5	23678	14.0	107100	48.1	57884	46.3
De más de 1 a 2 salarios	2629086	37.7	1164309	40.2	203022	39.3	53819	31.8	94714	42.5	54489	43.6
De más de 2 salarios mínimo	2157621	31.0	939858	32.5	125512	24.3	91913	54.3	21065	9.5	12534	10.0
Diciembre 1989												
Total	7497137	100.0	3105615	100.0	566871	100.0	176688	100.0	256779	100.0	133404	100.0
Hasta 1 salario mínimo	2393800	31.9	876443	28.2	200780	35.4	22212	12.6	125795	49.0	52773	39.6
De más de 1 a 2 salarios	2636920	35.2	1173243	37.8	220255	38.9	63892	36.2	103695	40.4	52668	39.5
De más de 2 salarios mínimo	2466417	32.9	1055929	34.0	145836	25.7	90584	51.3	27289	10.6	27963	21.0

Continúa

TABLA 14
POBLACIÓN ASEGURADA PERMANENTE Y NIVEL DE SALARIO
EN EL SECTOR MANUFACTURERO Y SUBSECTOR DE TEXTILES POR RAMA

Año	Total		Sector manufacturero		Subsector textil		Ramas					
			Total	%	Total	%	Textil	%	Fabricación de prendas a)	%	Fabricación de calzado b)	%
Diciembre 1990												
Total	8140279	100.0	3269605	100.0	592375	100.0	178159	100.0	275841	100.0	138375	100.0
Hasta 1 salario mínimo	2175694	26.7	729904	22.3	161821	27.3	17570	9.9	105147	38.1	39104	28.3
De más de 1 a 2 salarios.	2943893	36.2	1294947	39.6	258878	43.7	66549	37.4	131901	47.8	60428	43.7
De más de 2 salarios mínimo	3020692	37.1	1244754	38.1	171676	29.0	94040	52.8	38793		38843	28.1
Junio 1991												
Total	8554507	100.0	3425920	100.0	609404	100.0	177260	100.0	288540	100.0	143604	100.0
Hasta 1 salario mínimo	1820250	21.3	576424	16.8	126907	20.8	12621	7.1	85369	29.6	28917	20.1
De más de 1 a 2 salarios	3000800	35.1	1294583	37.8	263220	43.2	47880	27.0	149659	51.9	65681	45.7
De más de 2 salarios mínimo	3733457	43.6	1554913	45.4	219277	36.0	116759	65.9	53512	18.5	49006	34.1

NOTAS:

a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales; excepto calzado.

b) Fabricación de calzado e industria del cuero.

FUENTE: Elaboración propia en base a: Comisión Técnica de la Comisión de Salarios Mínimos, con información del Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS.

Para 1987-1991: Elaborado por la Comisión Técnica de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, con información del IMSS.

TABLA 15
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y TAMAÑO EN EL SECTOR MANUFACTURERO
Y EN EL SUBSECTOR DE TEXTILES POR RAMA

Año	Sector manufacturero		Subsector Textil		Ramas						
	Total	%	Total	%	Textiles	%	Fabricación de prendas de vestir a)	%	Fabricación de calzado y otros b)	%	Participación de la confección en el subsector (4/2) x 100
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		
1982											
Micro	60973	77.6	10661	71.3	1651	58.6	5643	74.0	3367	74.7	52.9
Pequeña	13750	17.5	3457	23.1	801	28.4	1678	22.0	978	21.7	48.5
Mediana	2279	2.9	564	3.8	209	7.4	229	3.0	126	2.8	40.6
Grande	1571	2.0	270	1.8	158	5.6	76	1.0	36	0.8	28.1
Total	78573	100.0	14952	100.0	2819	100.0	7626	100.0	4507	100.0	51.0
1983											
Micro	61261	77.6	10643	71.4	1618	62.1	5659	74.8	3366	75.3	53.2
Pequeña	13848	17.5	3444	23.1	783	30.0	1682	22.2	979	21.9	48.8
Mediana	2257	2.9	561	3.8	206	7.9	227	3.0	128	2.9	40.5
Grande	1559	2.0	268	1.8	n.d.	0.0	n.d.	0.0	n.d.	0.0	n.d.
Total	78925	100.0	14916	100.0	2607	100.0	7568	100.0	4473	100.0	50.7
1984											
Micro	61892	76.5	10515	70.1	1573	57.8	5638	72.5	3304	73.2	53.6
Pequeña	14939	18.5	3643	24.3	780	28.7	1813	23.3	1050	23.3	49.8
Mediana	2419	3.0	573	3.8	215	7.9	234	3.0	124	2.7	40.8
Grande	1701	2.1	278	1.9	153	5.6	89	1.1	36	0.8	32.0
Total	80951	100.0	15009	100.0	2721	100.0	7774	100.0	4514	100.0	51.8
1985											
Micro	64590	76.1	10822	69.9	1514	56.0	5855	72.6	3453	73.2	54.1
Pequeña	15856	18.7	3766	24.3	807	29.9	1871	23.2	1088	23.1	49.7
Mediana	2628	3.1	599	3.9	221	8.2	246	3.0	132	2.8	41.1
Grande	1828	2.2	298	1.9	160	5.9	94	1.2	44	0.9	31.5
Total	84902	100.0	15485	100.0	2702	100.0	8066	100.0	4717	100.0	52.1
1986											
Micro	68657	77.1	11411	70.8	1540	57.0	6289	73.7	3582	73.5	55.1
Pequeña	16093	18.1	3834	23.8	786	29.1	1928	22.6	1120	23.0	50.3
Mediana	2565	2.9	576	3.6	223	8.3	225	2.6	128	2.6	39.1
Grande	1763	2.0	291	1.8	154	5.7	92	1.1	45	0.9	31.6
Total	89078	100.0	16112	100.0	2703	100.0	8534	100.0	4875	100.0	53.0

Continúa

TABLA 15
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y TAMAÑO EN EL SECTOR MANUFACTURERO
Y EN EL SUBSECTOR DE TEXTILES POR RAMA

Conclusión

Año	Sector manufacturero		Subsector Textil		Ramas					
	Total	%	Total	%	Textiles	%	Fabricación de prendas de vestir a)	%	Fabricación de calzado y otros b)	Participación de la confección en el subsector (4/2) x 100
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
1987										
Micro	70368	77.2	11477	70.7	1506	56.0	6308	73.3	3663	55.0
Pequeña	16232	17.8	3845	23.7	813	30.2	1943	22.6	1089	50.5
Mediana	2637	2.9	585	3.6	214	8.0	247	2.9	124	42.2
Grande	1878	2.1	319	2.0	158	5.9	109	1.3	52	34.2
Total	91115	100.0	16226	100.0	2691	100.0	8607	100.0	4928	53.0
1988										
Micro	76526	77.1	12864	71.5	1636	56.6	7043	74.2	4185	54.7
Pequeña	17668	17.8	4131	23.0	856	29.6	2049	21.6	1226	49.6
Mediana	2941	3.0	646	3.6	241	8.3	270	2.8	135	41.8
Grande	2104	2.1	349	1.9	159	5.5	125	1.3	65	35.8
Total	99239	100.0	17990	100.0	2892	100.0	9487	100.0	5611	52.7
1989										
Micro	81332	77.4	13911	72.1	1747	57.8	7781	74.6	4383	55.9
Pequeña	18281	17.4	4299	22.3	854	28.2	2197	21.1	1248	51.1
Mediana	3209	3.1	690	3.6	256	8.5	296	2.8	138	42.9
Grande	2279	2.2	402	2.1	168	5.6	163	1.6	71	40.5
Total	105101	100.0	19302	100.0	3025	100.0	10437	100.0	5840	54.1
1990										
Micro	90864	78.0	15975	73.2	1900	59.2	9125	75.3	4950	57.1
Pequeña	19802	17.0	4670	21.4	888	27.7	2457	20.3	1325	52.6
Mediana	3361	2.9	746	3.4	236	7.4	352	2.9	158	47.2
Grande	2490	2.1	437	2.0	185	5.8	179	1.5	73	41.0
Total	116517	100.0	21828	100.0	3209	100.0	12113	100.0	6506	55.5

NOTAS:

n.d., no disponible

a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales, excepto calzado

b) Fabricación de calzado e industria del cuero.

FUENTE: Elaboración propia en base a: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con información de la Subdirección de Finanzas del Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS. Para todos los años son datos para el mes de Diciembre, salvo para 1987 que corresponde a agosto y para 1990 que corresponden al mes de octubre.

TABLA 16
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE
VESTIR, EXCLUYENDO INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN (IME),
1982-1990

Años	Industria maquiladora de exportación			Total nacional a)	%	Total nacional excluye IME
	Zona Fronteriza	Zona no fronteriza	Total			
1982	85	22	107	7626	1.4	7519
1983	74	20	94	7568	1.2	7474
1984	79	22	101	7774	1.3	7673
1985	81	27	108	8066	1.3	7958
1986	96	34	130	8534	1.5	8404
1987	114	54	168	8607	2.0	8439
1988	133	68	201	9487	2.1	9286
1989	152	93	245	10437	2.3	10192
1990	n. d.	n. d.	289	12113	2.4	11824

Fuentes: elaboración propia en base a:

a) Tabla 15, columna (4).

INEGI, Estadística de la industria maquiladora de exportación. 1979-1989, Ags. Ags., 1991.

Para 1990, diciembre (promedio): INEGI, *Avance de Información Económica, Industria Maquiladora de Exportación*, Julio 1991. Aguascalientes. Ags., pag. 27 a 29. No se tomó el mes de octubre para hacer una comparación formal con los datos del Tabla 15, porque a partir de diciembre de 1990, INEGI realizó depuración de directorios. Para enero - abril de 1991, el promedio mensual de establecimientos se mantuvo ligeramente por debajo del promedio de diciembre de 1990.

TABLA 17
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN LA INDUSTRIA
DEL VESTIDO EXCLUYENDO INDUSTRIA MAQUILADORA. 1982-1990

Años	Industria maquiladora	Total nacional a)	Total nacional excluye IME	1982=100	
				Total nacional a)	Total nacional excluye IME
1982	107	7626	7519	100	100
1983	94	7568	7474	99	99
1984	101	7774	7673	102	102
1985	108	8066	7958	106	106
1986	130	8534	8404	112	112
1987	168	8607	8439	113	112
1988	201	9487	9286	124	124
1989	245	10437	10192	137	136
1990	289	12113	11824	159	157

NOTAS Y FUENTES: Tabla 16.

TABLA 18
PERSONAL OCUPADO POR ESTABLECIMIENTO EN LA
FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR. INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACIÓN -IME- Y TOTAL NACIONAL, EXCLUYENDO ÍME
1982-1990.

Industria maquiladora de exportación				Total nacional, excluyendo IME		
Años	Personal ocupado a)	Establecimiento b)	a/b	Personal ocupado c)	Establecimiento d)	c/d
1982	15002	107	140	142120	7626	19
1983	16212	94	172	146441	7568	19
1984	19885	101	197	157997	7774	20
1985	21473	108	199	164820	8066	20
1986	25311	130	195	162155	8534	19
1987	30273	168	180	174189	8607	20
1988	34707	201	173	188172	9487	20
1989	39077	245	159	217702	10437	21
1990	41692	289	144	234149	12113	19

NOTAS Y FUENTES: Tablas 9, 16 y 17.

TABLA 19
PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO
Y EN EL SUBSECTOR DE TEXTILES POR RAMA

Año	Sector manufacturero		Subsector Textil		Ramas						
	Total	%	Total	%	Textiles	%	Fabricación de prendas de vestir a)	%	Fabricación de calzado y otros b)	%	Participación de la confección en el subsector (4/2) x 100
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		
1982											
Micro	251920	11.6	47810	11.7	8277	5.4	24041	74.0	15492	15.8	50.3
Pequeña	523385	24.1	130951	32.1	32648	21.3	61435	22.0	36868	37.6	46.9
Mediana	351819	16.2	83565	20.5	31882	20.8	32367	3.0	19316	19.7	38.7
Grande	1044598	48.1	146128	35.8	80471	52.5	39281	1.0	26376	26.9	26.9
Total	2171722	100.0	408454	100.0	153278	100.0	157124	100.0	98052	100.0	38.5
1983											
Micro	250874	11.5	48311	11.6	8409	11.5	24580	20.4	15322	21.6	50.9
Pequeña	520475	23.8	131905	31.7	32800	44.8	62713	52.1	36392	51.4	47.5
Mediana	348745	15.9	84160	20.2	31953	43.7	33098	27.5	19109	27.0	39.3
Grande	1068019	48.8	151426	36.4	n.d.	0.0	n.d.	0.0	n.d.	0.0	—
Total	2188113	100.0	415802	100.0	73162	100.0	120391	100.0	70823	100.0	29.0
1984											
Micro	258497	11.0	49365	11.5	8186	5.4	25533	14.3	15646	15.5	51.7
Pequeña	562914	24.0	139840	32.5	31308	20.8	69228	38.9	39304	38.9	49.5
Mediana	376964	16.1	87071	20.3	33395	22.1	35016	19.7	18660	18.5	40.2
Grande	1147809	48.9	153486	35.7	77900	51.7	48195	27.1	27391	27.1	31.4
Total	2346184	100.0	429762	100.0	150789	100.0	177972	100.0	101001	100.0	41.4
1985											
Micro	270731	10.8	50581	11.2	7879	5.0	26445	14.2	16257	15.1	52.3
Pequeña	597376	23.8	144291	32.0	32761	20.8	70533	37.9	40997	38.1	48.9
Mediana	408126	16.3	92173	20.4	34643	22.0	37307	20.0	20223	18.8	40.5
Grande	1235257	49.2	164215	36.4	82169	52.2	51957	27.9	30089	28.0	31.6
Total	2511490	100.0	451260	100.0	157452	100.0	186242	100.0	107566	100.0	41.3
1986											
Micro	286215	11.5	53023	11.7	8274	5.2	28359	15.1	16390	15.0	53.5
Pequeña	602034	24.3	145540	32.0	32109	20.3	71643	38.2	41788	38.3	49.2
Mediana	401582	16.2	90295	19.9	35192	22.2	34977	18.7	20126	18.5	38.7
Grande	1191203	48.0	165926	36.5	82719	52.3	52487	28.0	30720	28.2	31.6
Total	2481034	100.0	454784	100.0	158294	100.0	187466	100.0	109024	100.0	41.2

Continúa

TABLA 19
PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS

Conclusión

Año	Sector manufacturero		Subsector Textil		Ramas					
	Total	%	Total	%	Textiles	%	Fabricación de prendas de vestir a)	%	Fabricación de calzado y otros b)	Participación de la confección en el subsector (4/2) x 100
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
1987										
Micro	291514	11.3	52698	11.3	7923	5.0	27889	14.1	16886	52.9
Pequeña	608842	23.6	146389	31.3	33265	21.1	72017	36.4	41107	49.2
Mediana	413165	16.0	91200	19.5	34067	21.6	37387	18.9	19746	41.0
Grande	1265413	49.1	176772	37.8	82764	52.4	60644	30.6	33364	34.3
Total	2578934	100.0	467059	100.0	158019	100.0	197937	100.0	111103	42.4
1988										
Micro	317157	11.0	59973	11.6	8758	5.2	31498	14.1	19717	52.5
Pequeña	664556	23.0	156562	30.3	35467	20.9	76778	34.5	44317	49.0
Mediana	458683	15.9	99467	19.2	38222	22.6	40730	18.3	20515	40.9
Grande	1452801	50.2	201186	38.9	87006	51.3	73823	33.1	40357	36.7
Total	2893197	100.0	517188	100.0	169453	100.0	222829	100.0	124906	43.1
1989										
Micro	338304	10.9	64590	11.4	9052	5.1	34938	13.6	20600	54.1
Pequeña	690927	22.2	166887	29.4	36026	20.4	84978	33.1	45883	50.9
Mediana	500866	16.1	106908	18.9	40727	23.1	44378	17.3	21803	41.5
Grande	1575515	50.7	228486	40.3	90883	51.4	92485	36.0	45118	40.5
Total	3105612	100.0	566871	100.0	176688	100.0	256779	100.0	133404	45.3
1990										
Micro	377515	11.2	72650	11.9	9624	5.3	40312	14.1	22714	55.5
Pequeña	741733	22.0	178312	29.3	37085	20.4	92212	32.2	49015	51.7
Mediana	527336	15.7	116154	19.1	37464	20.7	53137	18.6	25553	45.7
Grande	1722282	51.1	242194	39.7	97213	53.6	100633	35.2	44348	41.6
Total	3368866	100.0	609310	100.0	181386	100.0	286294	100.0	141630	47.0

NOTAS:

n.d., no disponible

a) Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales, excepto calzado

b) Fabricación de calzado e industria del cuero.

FUENTE: elaboración propia en base a: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con información de la Subdirección de Finanzas del Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS. Para todos los años son datos para el mes de Diciembre, salvo para 1987 que corresponde a agosto y para 1990 que corresponden al mes de octubre.

TABLA 20
CRECIMIENTO COMPARATIVO DE
LOS ESTABLECIMIENTOS CONFORME SU TAMAÑO EN
LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.
1982=100

Años	Micro	Pequeño	Mediano	Grande
1982	100	100	100	100
1983	100	100	99	
1984	100	108	102	117
1985	104	112	107	124
1986	111	115	98	121
1987	112	116	108	143
1988	125	122	118	164
1989	138	131	129	214
1990	162	146	154	236

FUENTE: Tabla 15.

TABLA 21
CRECIMIENTO COMPARATIVO DEL PERSONAL OCUPADO
CONFORME EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN
LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
1982=100

Años	Micro	Pequeño	Mediano	Grande
1982	100	100	100	100
1983	102	102	102	n. d.
1984	106	113	108	123
1985	110	115	115	132
1986	118	117	108	134
1987	116	117	116	154
1988	131	125	126	188
1989	145	138	137	235
1990	168	150	164	256

FUENTE: Tabla 19.

TABLA 22
INCREMENTO DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN EL SECTOR
MANUFACTURERO Y EN LAS RAMAS DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR

PERIODO: 1982 (DICIEMBRE) - 1990 (OCTUBRE)

	Sector manufacturero			Rama de textiles			Prendas de vestir		
	Total	variación	%	Total	variación	%	Total	variación	%
Micro	29891	100.0%	49.0	249	100.0%	15.1	3482	100.0%	61.7
Pequeña	6052	100.0%	44.6	87	100.0%	10.9	779	100.0%	46.4
Mediana	1082	100.0%	47.5	27	100.0%	12.9	123	100.0%	53.7
Grande	919	100.0%	58.5	27	100.0%	17.1	103	100.0%	135.5
Total	37942	100.0%	48.3	390	100.0%	13.8	4487	100.0%	58.8

Subperiodo: 1982 (diciembre) - 1987 (agosto) a)

Micro	9395	31.4%	-145	-58.2%	665	19.1%
Pequeña	2482	41.0%	12	13.8%	265	34.0%
Mediana	358	33.1%	5	18.5%	18	14.6%
Grande	307	33.4%	0	0.0%	33	32.0%
Total	12542	33.1%	-128	-32.8%	981	21.9%

Subperiodo: 1987 (agosto) - 1990 (octubre) a)

Micro	20496	68.6%	394	158.2%	2817	80.9%
Pequeña	3570	59.0%	75	86.2%	514	66.0%
Mediana	724	66.9%	22	81.5%	105	85.4%
Grande	612	66.6%	27	100.0%	70	68.0%
Total	25402	66.9%	518	132.8%	3506	78.1%

a) Los porcentajes se realizaron tomando el incremento absoluto del subperíodo dividido por el incremento absoluto del período de estudio multiplicando por 100. Por lo tanto la suma de los porcentajes de los subperíodos para cada estrato constituye el 100% del incremento alcanzado entre 1982 y 1990.

FUENTE: Tabla 15

TABLA 23
INCREMENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA CONFORME EL TAMAÑO DE LOS
ESTABLECIMIENTOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO
Y EN LAS RAMAS DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR

PERIODO: 1982 (DICIEMBRE) - 1990 (OCTUBRE)

	Sector manufacturero			Rama de textiles			Prendas de vestir		
	Total	variación %		Total	variación %		Total	variación %	
Micro	125595	100.0%	49.9	1347	100.0%	16.3	16271	100.0%	67.7
Pequeña	218348	100.0%	41.7	4437	100.0%	13.6	30777	100.0%	50.1
Mediana	175517	100.0%	49.9	5582	100.0%	17.5	20770	100.0%	64.2
Grande	677684	100.0%	64.9	16742	100.0%	20.8	61352	100.0%	156.2
Total	1197144	100.0%	55.1	28108	100.0%	18.3	129170	100.0%	82.2

Subperiodo: 1982 (diciembre) - 1987 (agosto) a)

Micro	39594	31.5%	-354	-26.3%	3848	23.6%
Pequeña	85457	39.1%	617	13.9%	10582	34.4%
Mediana	61346	35.0%	2185	39.1%	5020	24.2%
Grande	220815	32.6%	2293	13.7%	21363	34.8%
Total	407212	34.0%	4741	16.9%	40813	31.6%

Subperiodo: 1987 (agosto) - 1990 (octubre) a)

Micro	86001	68.5%	1701	126.3%	12423	76.4%
Pequeña	132891	60.9%	3820	86.1%	20195	65.6%
Mediana	114171	65.0%	3397	60.9%	15750	75.8%
Grande	456869	67.4%	14449	86.3%	39989	65.2%
Total	789932	66.0%	23367	83.1%	88357	68.4%

a) Los porcentajes se realizaron tomando el incremento absoluto del subperiodo dividido por el incremento absoluto del periodo de estudio multiplicado por 100. Por lo tanto la suma de los porcentajes de los subperiodos para cada estrato constituye el 100% del incremento alcanzado entre 1982 y 1990.

FUENTE: Tabla 19

TABLA 24
CARACTERÍSTICAS DE
LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

Página 1

Características de las empresas	Total	Formales	No formales
Total	12	9	3
Tamaño			
Micro (0 - 15)	6	3	3
Pequeña (1 - 100)	3	3	0
Mediana (101 A 250)	2	2	0
Grande (< 250)	1	1	0
Línea de producción			
Ropa exterior dama	6	4	2
Ropa exterior hombre	1	1	0
Ropa interior dama	2	2	0
Ropa unisex	2	2	0
Ropa niños y niñas	1	1	0
Integración (*)			
Total	4	4	0
Regular	3	3	0
No integrada	4	1	3
Mixtas	1	1	0
Relación de maquila			
Entrega a maquilar	4	1	3
Maquila para otro	2	2	0
Ninguna	6	6	0
Antigüedad(**)			
Antigua (< 25 Años)	3	3	0
Características de las empresas			
Madura (16 a 30 años)	2	2	0
Nueva (6 a 15 Años)	3	2	1
Muy nueva (> 5 años)	3	1	2
Tipo de propiedad			
Cooperativa	2	2	0
Privada nacional	9	6	3
Nac. asociada a cap. ext.	1	1	0

	Total	Formales	No formales
Mercado exterior			
No exportadoras	8	6	2
No exportadoras Con planes de exp.	1	1	0
Exportan actualmente parte de su producción	3	2	1
Importaciones			
No importan	9	6	3
Si importan	3	3	0
Tipo de importación			
a) Diseño, moldes y materiales	2	2	0
b) Servicio de maquilas	1	1	0

REFERENCIAS:

*) Se refiere a la capacidad de los establecimientos para cubrir las diferentes partes del proceso productivo. Se consideran como totalmente integrados a aquellos que realizan desde el corte, diseño, ensamblado, hasta el e tiquetado. Los calificados de integración regular son empresas que realizan gran parte del proceso productivo dentro de su establecimiento y que, o bien compran el diseño de otra empresa ubicada en el país o en el extranjero o bien envían porción del trabajo de ensamble de una parte de su producción (no toda) a realizarse fuera de la empresa, ya sea dentro del país o en el extranjero. Las no integradas son aquellas que solamente realizan trabajo de maquila -de la fase de ensamble- para otras empresas o que se especializan en la fase de diseño y corte y dan a maquilar a otro establecimiento o a trabajadores a domicilio. Finalmente las mixtas son los establecimientos que por lo menos en una línea de producción (blusas, faldas, pañales de tela) hacen el proceso productivo completo, pero que también realizan trabajo de maquila de una parte del proceso productivo para otro establecimiento, de la misma línea de producción o de prendas diferentes.

**) Los totales no coinciden porque en un 8 % de los casos se trata de empresas con razón social nuevas, pero que como unidad fabril venía funcionando desde hace muchos años. Tanto el patrón como el personal ocupado es el mismo, por lo que se prefirió considerar estos casos en su forma antigua.

OBRAS CONSULTADAS

Alonso H. José, "El Estado mexicano frente a las zonas urbanas marginadas": el caso de ciudad Nezahualcoyolt. En: *El Estado mexicano*. México, Nueva Imagen, 1982.

———, *Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica*. Mexico, Fontamara, 1991.

BANAMEX, *Examen de la situación económica de México*. México, Banco Nacional de México, febrero 1992.

Boston Consulting Group y Bufette Industrial, *Sector Textil*. México, Bancomext y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1988.

Buerba Gómez, José, "La reconversión industrial y la industria de la confección". En: *La reconversión industrial de América Latina*. T. XII. México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

Cámara Nacional de la Industria de Transformación, CANACINTRA, *Macro análisis*. México, D.F. mayo 1991.

Cámara Nacional de la Industria Textil, CANAINTEX, *Memoria estadística, 1990*.

Castilla, Beatriz, *et al*, "Tendencias y nuevas condiciones de incorporación femenina en la actividad económica yucateca". En: Cooper J. *et al*, (Coord.) *Fuerza femenina urbana en México*. T. II, México, Porrúa y UNAM-Coordinación de Humanidades-, 1989.

Carrillo V., Jorge, "The Apparel Maquiladora Industry on the Mexican Border". Ponencia presentada en la Conferencia *The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Garment Industry*. Organizada por Center for Pacific Rim Studies. Los Angeles, University of California, del 15 al 28 de mayo, 1992.

Banco Nacional de Comercio Exterior, BANCOMEX, *Comercio Exterior*. México, septiembre de 1992

Comisión Nacional de Salarios Mínimos. *Salarios. Compendio Estadístico*, Diciembre de 1986 y septiembre de 1991, s.f..

Confederación de Cámaras Industriales, (CONCAMIN), *Industria*, Vol. I, núm. 6, diciembre 1988.

Consultores Internacionales S.C., *Diagnóstico económico de la industria nacional del vestido*. México, 1983, Mimeo.

Espinoza Teresa, *Metodología para el diagnóstico y la prospección de perfiles ocupacionales dentro de las innovaciones tecnológicas, en el sector de la industria del vestido*. México. OIT-PNUD, 1987. Mimeo.

Expansión, México, marzo 1988.

———, México, febrero 1992.

Fajer García, Rafael, "La industria textil en México". En: *La reconversión ...*

Fanghanel, Héctor, "Mecanismos de instrumentación de la reconversión industrial en la industria textil". En: *La reconversión...*

Fondo Monetario Internacional. *Estadísticas Financieras Internacionales, Anuario 1990*.

Fröebel, Folker, et. al. *La nueva división internacional del trabajo*. México, Siglo XXI, 1981.

García, Brígida, "La feminización en la actividad económica". En: Revista DEMOS, # 5, México, UNAM, Coordinación de Humanidades, 1992.

Guerra, Elda, "El trabajo de las mujeres: modelos interpretativos para comprender el presente e imaginar el futuro". En: *Sociología del Trabajo* nº 3. Madrid, Siglo XXI, 1989.

Guzmán Moisés, *Condiciones laborales y socioeconómicas de las trabajadoras de un sector de la industria del vestido (confección de ropa en serie para dama)*. México, Universidad Iberoamericana, 1984. Tesis.

Hamiton, Nora y Chinchilla, Norma S., "The garment industry and economic restructuring in México and Central America". Ponencia presentada en *The Flow of Capital, Labor and Trade in the Pacific Rim Garment Industry*. Seminario organizado por Center for Pacific Rim Studies...

Heap S. Allan. "El desarrollo tecnológico y su repercusión en la industria textil". En: *La reconversión ...*

Instituto Nacional de Geografía e Informática, INEGI. *XII Censo Industrial, 1986*. Aguascalientes, 1990.

———, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1985-1988*. Aguascalientes. 1990.

———, *La medición de sector informal en México*. Aguascalientes. 1990

———, *La industria textil y del vestido en México*. Edición 1990.

———, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, 1979-1989*. Aguascalientes, 1991.

———, *Avance de Información Económica, Industria Maquiladora de Exportación Julio, 1991*. Aguascalientes, s.f.

———, *Encuesta Nacional de Economía Informal*. Aguascalientes, 1991.

———, *XIII Censo Industrial, Industrias manufactureras, Censos Económicos 1989*. Aguascalientes, 1992.

———, *Estadística de Industria Maquiladora de Exportación. Datos correspondientes a julio de 1992*. Aguascalientes, 1992.

Jardín S., María E. "La producción y el consumo de calzado en México". Ponencia presentada en el seminario: *La producción de bienes y servicios básicos en México y las alternativas de desarrollo.*; Organizado por el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, noviembre de 1992.

MACRO. *Macro Coyuntura*, noviembre de 1991, año 4 n° 8, México, Asesoría Comercial S. C., octubre de 1991.

Martínez F., Alicia. "La industria textil, entre la tradición y la modernidad". Periódico *La Jornada*, suplemento *La Jornada Laboral*, México D.F., 30 de septiembre de 1992.

Melul Sara, et. al., *Impacto de la introducción en la automatización en la industria del vestido*. México, OIT-PNUD, 1987.

Mercado G., Alfonso, *Vínculos tecnológicos entre los sectores formal e informal de la industria mexicana de ropa* (informe final). México, Colegio de México, 1979.

———, et. al. "Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido". En: *Demografía y Economía*, XIV:2. México, El Colegio de México, 1980.

Mercado, Patricia, *Contratos colectivos y trabajo femenino*. México, Fundación Friedrich Ebert, 1992.

Morokvasic, Mirjana, et. al. "Small Firms and Minority Groups: Contradictory Trends in the French, German and British Clothing Industries". En: *International Sociology*. 1986, 1, 4, Dec.

Panunzio-Giuseppina y Tirelli, Mariolina, "Sicienziati del Gusto". En: *Sociologia del Lavoro*. 25, 133-142. Roma, Italia. Scuola Specializzazione Scienze Organizzative, 1986.

Rush Howard, *Microelectronics and clothing: the Impact Of The Technical Change on a Global Industry*. Ginebra, OIT, 1985.

Raasch Sibylle, Female Employment in the Garment Industry: Changes in the international Division of Labor due to New Technologies? En: *Peripherie*, 6, 22-23, Fall- Winter 1985-1986.

Salinas de Gortari, Carlos, *Tercer Informe de Gobierno*, 1991. *Anexo*. México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1991.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, *Diagnóstico de la industria mediana y pequeña en México*, s.f.

———, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, *Estructura de la industria mediana y pequeña por sectores y entidades federativas*.

Secretaría de Programación y Presupuesto. *La Industria del Vestido en México*. México, 1980.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *La industria del vestido en México*. México, 1980.

Solís de Alba, Alicia, "La ayuda laboral femenina: la trabajadoras mexicanas ante la flexibilización". En: *Nueva Sociedad*, nº 115. Venezuela, 1991.

Strolz, Herwig, "El mundo textil en la primera mitad de los ochenta". En: *La reconversión industrial...*

Suárez A., Estela, "La industria del vestido y la reconversión industrial". En: *La eficiencia productiva en la industria mexicana*. México, UNAM, Facultad de Economía, Taller de economía industrial, 1989.

_____, "Desigualdades entre el varón y la mujer". En: *Revista DEMOS*, # 5. México, UNAM, Coordinación de Humanidades, 1992.

_____, "Mujer y Marginalidad". En: Béjar, N., Raúl. y Hernández, Héctor. (Coord.) *Población y desigualdad social en México*. Cuernavaca, Mor. UNAM-CRIM, 1993.

_____, *La industria del vestido en el mercado mundial*. Cuernavaca, Mor. UNAM, CRIM, En proceso de publicación.

Taibo II, *Irapuato mi amor*. México, Información Obrera, 1984.

Taller de Información Obrera, *La lucha de la costureras y el Sindicato "19 de Septiembre"*. México, CDESTAC. octubre, 1986.

_____, *Un sindicato nacido de los escombros*. México, Pueblo, s.f.

Taplin, Ian M., "Segmentation and the Organisation of Work in the Italian Apparel Industry". En: *Social-Science, Quarterly*, 70, 2, June. California State University, Dept. Economics, 1989.

Tirado, Silvia, *La industria del vestido y la explotación a las costureras, 1970-1985*. México, UNAM, 1985, Tesis.

UNAM, *Gaceta Universitaria*. México, 25 de julio, 1992.

Varios, *La reconversión industrial en América Latina*, T.XII. México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

Wiener, Anjle, *Organización sindical en el sector de la industria del vestido en México*. México-Berlín, 1988. Inédito.

Zamudio, Mina. "Génesis de la industria de la moda". En: *Industria 1988. CONCAMIN, Vol. I N° 6, diciembre*. México, 1988.

*Pequeña empresa y modernización:
Análisis de dos dimensiones*, se terminó de imprimir el 30 de septiembre de 1994, en la imprenta Juan Pablos, S.A. Se imprimieron 1000 ejemplares con tipos Times 8/10/12/14. La tipografía fue elaborada por Sergio Raúl Reynoso López. La edición estuvo a cargo de Carmen A. León Saavedra.

La modernización industrial y tecnológica que hoy experimenta México, está modificando los patrones de organización y funcionamiento de la planta industrial en la que la crisis estructural y los cambios en la economía son piezas claves.

La desigual reestructuración productiva a nivel de ramas industriales y empresas, es un proceso en el cual la modernización tecnológica y productiva compromete casi por completo a las grandes empresas, en tanto que las más pequeñas se encuentran marginadas.

La apertura comercial y los procesos de flexibilización y subcontratación, representan un campo no exento de desafíos para la actividad de las pequeñas empresas, así como para su reconocimiento social y económico.

La presente publicación muestra los resultados de una investigación que tuvo como objetivo un replanteo teórico y metodológico sobre el papel de la pequeña empresa. Asimismo se analiza, dentro de la estructura industrial mexicana, la dinámica de las pequeñas empresas a partir de la problemática específica de la rama industrial dedicada a la fabricación de prendas de vestir.

Útil desde el punto de vista académico, el libro ofrece resultados concretos del análisis realizado sobre una parte de la actual reestructuración productiva del país y sus problemas; de las políticas públicas y el problema de las modalidades y ritmos de la apertura comercial respecto a la rama. De su lectura, el sector empresarial estará en posibilidad de conocer las perspectivas de expansión y el sector laboral podrá conocer la situación de la industria, negociar mejor los salarios y avanzar en la construcción de su organización sindical.