

# LA MICROINDUSTRIA ANTE LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

CARLOS ALBA VEGA

## INTRODUCCIÓN

LOS GRANDES CAMBIOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA de México han tenido efectos diversos para los empresarios, según la rama de actividad en que se ubican —sea industrial, comercial o de servicios—, la región en que se encuentran y la dimensión de sus negocios y de su propio poder. En este trabajo me propongo examinar a los más pequeños productores industriales<sup>1</sup> a la luz de tres fenómenos de gran importancia: la crisis económica que estalla en 1982, la apertura comercial que se formaliza en 1986 con la incorporación de México al GATT y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá.

El trabajo está dividido en tres partes. En la primera se presentan algunas de las principales características de los productores pequeños; en la segunda se examina el comportamiento de este sector durante los años ochenta; en la tercera se discuten las consecuencias de la apertura comercial y los posibles efectos que tendrá el TLC sobre este grupo.

<sup>1</sup> Para este trabajo consideramos que *pequeña industria* es aquella que cuenta con un máximo de 25 trabajadores. Dentro de ella agrupamos los establecimientos en subestratos: las *unidades artesanales familiares* con un máximo de cinco personas, los *talleres extrafamiliares* (de seis a 15) y los *talleres manufactureros* (de 16 a 25). Los dos subestratos más pequeños constituyen la llamada *microindustria*.

## I. LOS PRODUCTORES INDUSTRIALES MÁS PEQUEÑOS

Desde principios de los años setenta los pequeños productores industriales despertaron el interés de los organismos internacionales, de los gobiernos de diversos países y de muchos científicos sociales. Hasta entonces, la llamada pequeña producción mercantil se había considerado como un vestigio de la protoindustrialización que tarde o temprano —se pensaba— habría de desaparecer. En el pensamiento económico de los siglos XIX y XX existió la convicción de que las grandes empresas manufactureras se encargarían de producir los satisfactores más importantes y dejarían a las pequeñas unidades productivas algunos bienes marginales. A finales del siglo XX se observa con asombro que, lejos de extinguirse, estos establecimientos han proliferado en gran parte del orbe y se han convertido en factores fundamentales para la sobrevivencia de amplios sectores de las clases populares. En América Latina ahora se les llega a presentar como una opción, ya que el Estado que tradicionalmente había actuado como agente de desarrollo ha entrado en crisis; y como una expresión surgida “desde abajo”, de la necesidad de que existan mercados libres.<sup>2</sup>

En el caso mexicano, las cifras de los establecimientos industriales indican que, aunque la pequeña industria está constituida por más de 90% de las unidades productivas, en realidad la gran industria, que representa sólo 2% de los establecimientos registrados, ocupa a más de la mitad de los trabajadores y es responsable de las tres cuartas partes de las remuneraciones, de la producción bruta y del valor agregado.<sup>3</sup>

En este caso conviene plantear las siguientes preguntas: ¿por qué se revalora la importancia de la llamada microindustria cuando según las cifras oficiales son las grandes empresas, transnacionales o no, las que controlan el grueso de la producción industrial, la tecnología más desarrollada y la organización más sofisticada, y llegan incluso a reorientar los hábitos de los consumidores? ¿Tiene la microindustria alguna relevancia económica o su contribución es marginal y sólo prolifera en tiempos de crisis? ¿Qué significado tiene la pequeña producción en los países pobres cuyos niveles de crecimiento económico van a la zaga del acelerado aumento de su población y de su expansión urbana? ¿Es la pequeña pro-

<sup>2</sup> Hernando de Soto, *El otro sendero*. Lima, El Barranco, 1986; Joseph Ganitsky, “Contraste de empresarios latinoamericanos enfocados a mercados internos y externos”, *Memorias del Congreso Latinoamericano “Investigación en Iniciativa Empresarial”*, Caracas, Babson College/Instituto de Estudios Superiores en Administración, 1 a 4 de noviembre de 1989.

<sup>3</sup> INEGI, *Censos industriales*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1986.

ducción, bajo cualquiera de sus formas, una opción real para combatir la pobreza? ¿Qué impacto han tenido sobre los pequeños productores industriales la crisis económica que se agudizó a principios de los años ochenta y las políticas de ajuste adoptadas por gran parte de los países latinoamericanos? ¿Qué efectos ha tenido sobre las pequeñas unidades productivas la apertura comercial de México a partir de 1986? ¿Qué implicaciones tiene para las industrias de muy pequeña escala la participación de México en la zona de libre comercio de Norteamérica? ¿Qué consecuencias políticas se desprenden de este modo de industrialización? ¿Cómo participa la micro y la pequeña industria en el campo de la cultura, de la creación de valores, signos y símbolos? No tengo la pretensión de responder en forma detallada a estas cuestiones sino la de ubicar las principales preocupaciones en torno a este conjunto de problemas.

### *Importancia de la pequeña industria*

En países pobres y sobrepoblados, existe un amplio consenso sobre el valor de las unidades productivas de pequeña escala por sus pocas exigencias de capital; por la capacidad que tienen para ubicarse de manera flexible en una gran diversidad de medios y, por lo mismo, ser un factor que ayuda a detener la emigración del campo; por su escasa dependencia tecnológica; por su orientación hacia el mercado popular que al menos brindaría los satisfactores básicos a precios bajos; y, sobre todo, por la capacidad que tienen de generar empleos para la población rural, en su propio medio o en las ciudades.

Existen, sin embargo, otros factores económicos, sociales políticos y culturales menos conocidos pero igualmente importantes que conviene tomar en consideración.

Desde una perspectiva económica, la pequeña industria participa en el proceso de acumulación de capital; hace viable la articulación productiva entre sectores heterogéneos y facilita su integración espacial y laboral en la órbita de producción capitalista;<sup>4</sup> gran parte de las pequeñas unidades productivas no están marginadas de la dinámica industrial, pues utilizan materias primas, máquinas y herramientas, e incluso subproductos o desperdicios de otras empresas; muchas se articulan orgánicamente con

<sup>4</sup> Francisco Giner de los Ríos, "Microindustria y unidad doméstica" en Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles (comps.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, México, El Colegio de México/UNAM/Porrúa, 1989; Hubert Schmitz, "Restrições ao crescimento de indústrias de pequena escala nos países em desenvolvimento: uma revisão crítica", *Pesq. Plan Econ*, 12 (1), abril de 1982, pp. 149-201, publicado simultáneamente en *World Development*, Oxford, Pergamon Press, 10 (6), 1982.

otras unidades mayores pero, por la asimetría de la relación, lo hacen en forma subordinada; transfieren valor de unas empresas y ramas productivas a otras a través de los diferenciales de salarios y precios; asumen riesgos considerables de los grandes establecimientos; son una fuente importante de calificación y transferencia de personal.<sup>5</sup>

Desde el punto de vista social, desempeñan un papel de esponja ocupacional porque, con una exigua inversión de capital, absorben amplios sectores de la población. Entre el contingente laboral de la pequeña industria están los sectores que las empresas formales no pueden incorporar a la vida productiva en razón de las disposiciones legales que prohíben, por ejemplo, la contratación de menores o personas de edad avanzada; además, han sido una vía privilegiada para el paso de la mujer campesina y urbana al trabajo industrial remunerado, lo cual está modificando su condición social y familiar.<sup>6</sup>

En el campo de lo político, tienden a inhibir y desplazar algunos conflictos y tensiones sociales. Por una parte, las pequeñas unidades productivas son empresas familiares cuyos trabajadores son parientes, amigos o paisanos. Algunos de los mecanismos informales de distensión están constituidos por el contacto directo entre propietarios y trabajadores, el tuteo, la participación conjunta en actividades deportivas, religiosas y otro tipo de ceremonias donde a veces ocurre una especie de catarsis. Por otra parte, su atomización geográfica y productiva dificulta que los trabajadores, dispersos y desarticulados entre sí, negocien de manera eficaz sus derechos y sus intereses: no cuentan con formas de organización propias.

En el ámbito de una cultura que experimenta la crisis del Estado benefactor, el desmoronamiento de las economías socialistas y el auge del neoliberalismo, las microindustrias promueven un modelo societal cimentado en valores, normas y comportamientos que, si bien hacen resaltar el necesario esfuerzo personal, la iniciativa y la creatividad, también inculcan una idea de movilidad social y de oportunidad que difícilmente puede cumplirse, como lo muestra la gran mortalidad de pequeños establecimientos o la inamovilidad en su escala de producción, a pesar de la edad de los mismos. La desregulación estatal, su retiro de la economía, parecería abrir espacios de participación a todos

<sup>5</sup> Lorenza Villa Lever, "Escolaridad *versus* experiencia: la calificación del obrero y del técnico en la industria jalisciense", en Guillermo de la Peña y Agustín Escobar (comps.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986, pp. 281-320.

<sup>6</sup> Mercedes González de la Rocha, *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986; Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles (comps.), *op. cit.*

los sectores sociales por igual. Pero falta saber cómo participará cada agente económico, con su parcela menor o mayor de poder, en el conjunto de la sociedad.

### *Localización y cuantificación de la pequeña industria*

La pequeña producción prospera por la confluencia de múltiples factores: la densidad demográfica, tradición artesanal, presencia del capital comercial como organizador, ausencia de barreras tecnológicas y de capital para iniciar una actividad, existencia de un mínimo de condiciones básicas para ciertos trabajos (como energía eléctrica o comunicaciones), acceso directo o indirecto a los mercados a través de intermediarios o personas que encargan el trabajo y la dificultad para que el progreso técnico sustituya —a costos competitivos— la flexibilidad y la versatilidad de una fuerza de trabajo abundante y barata.<sup>7</sup> Por estas razones, las ramas industriales donde predomina<sup>8</sup> este tipo de producción en México son, en orden de importancia decreciente: la alimentaria, la de productos metálicos —talleres de herrería y de reparación, excepto los de maquinaria y equipo—<sup>9</sup> y la del vestido,<sup>10</sup> las cuales agrupan a casi la mitad (48%) de los trabajadores. Le siguen en importancia: la industria editorial y de la impresión, la del calzado y del cuero,<sup>11</sup> la de minerales no metálicos (donde se encuentran muchos productos artesanales de cerámica) y la de muebles no metálicos (véase cuadro 1).

<sup>7</sup> Patricia Arias, "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo XX", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núm. 3, verano de 1980, pp. 9-47; Cristina Padilla Dieste, "La industria de maquila en Jalisco", *Revista Jalisco*, I, 2, julio-septiembre, 1980, pp. 25-40.

<sup>8</sup> Datos elaborados con base en estadísticas de la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, y en información procedente del Instituto Mexicano del Seguro Social.

<sup>9</sup> Ignacio Medina, "Un dinamismo frustrado: la industria metal-mecánica en Guadalajara", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núm. 3, verano de 1980, pp. 103-170.

<sup>10</sup> Silvia Lailson, "Expansión limitada y proliferación horizontal. La industria de la ropa y el tejido de punto", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núm. 3, verano de 1980, pp. 48-102.

<sup>11</sup> Patricia Arias, "La consolidación de una gran empresa en un contexto regional de industrias pequeñas: el caso de Calzado Canadá", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núm. 3, verano de 1980, pp. 171-253; S. Sánchez, R. Nieto y A. Urteaga, "Los trabajadores del calzado en Guanajuato", *Cuadernos Políticos*, núm. 24, abril-junio de 1980; Margarita Calleja, "Dependencia y crecimiento industrial: las unidades domésticas y la producción de calzado en León, Guanajuato", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núm. 17, invierno de 1984, pp. 54-85.

CUADRO I  
Distribución de la microindustria según rama de actividad y número de trabajadores  
(abril de 1991)

<i>Sector económico</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>%</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>%</i>
20 Alimentos	21 354	22.59	77 689	19.79
21 Bebidas	898	0.95	4 217	1.07
22 Tabaco	21	0.02	97	0.02
23 Textil	1 919	2.03	9 821	2.50
24 Vestido	9 610	10.17	41 748	10.63
25 Calzado y cuero	5 084	5.38	23 479	5.98
26 Madera y corcho	2 575	2.72	10 914	2.78
27 Muebles no metálicos	5 238	5.54	20 109	5.12
28 Papel	529	0.56	3 017	0.77
29 Editorial y de impresión	7 641	8.08	30 289	7.72
30 Química	2 403	2.54	12 928	3.29
31 Petróleo y carbón	101	0.11	607	0.15
32 Hule y plástico	2 743	2.90	14 866	3.79
33 Minerales no metálicos	4 950	5.24	21 037	5.36
34 Metálica básica	956	1.01	5 084	1.30
35 Productos metálicos	16 831	17.81	69 226	17.63
36 Maquinaria y equipo no eléctrico	4 647	4.92	18 626	4.74
37 Maquinaria y equipo eléctrico y electrónico	1 869	1.98	9 153	2.33
38 Equipo de transporte	1 139	1.20	5 610	1.43
39 Otras industrias manufactureras	4 019	4.25	14 038	3.58
<b>Total</b>	<b>94 527</b>	<b>100.00</b>	<b>392 555</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con información del IMSS.

Desde una perspectiva territorial, las pequeñas unidades de producción se localizan principalmente en la ciudad de México y sus alrededores, donde se encuentra casi la tercera parte del total nacional; en el centro y occidente, donde históricamente ha habido grandes oleadas de emigrantes hacia Estados Unidos, en particular Jalisco y Guanajuato; en algunos estados que han sido antiguos núcleos fabriles, como Nuevo León (Monterrey) y Puebla, o los fronterizos del norte, de reciente industrialización, como Coahuila, Baja California, Chihuahua o Tamaulipas. En realidad, puede observarse una correspondencia entre el ritmo y el grado de urbanización y la presencia de pequeños establecimientos productivos (véase cuadro 2).

## CUADRO 2

Localización territorial de la microindustria por entidad federativa  
(abril de 1991)

<i>Entidad federativa</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>%</i>
Aguascalientes	1 446	1.53
Baja California	2 937	3.11
Baja California Sur	471	0.50
Campeche	588	0.62
Coahuila	3 103	3.28
Colima	548	0.58
Chiapas	1 183	1.25
Chihuahua	2 969	3.14
Distrito Federal	18 271	19.33
Durango	1 367	1.45
Guanajuato	6 738	7.13
Guerrero	1 411	1.49
Hidalgo	1 349	1.43
Jalisco	10 774	11.40
México	7 757	8.21
Michoacán	2 644	2.80
Morelos	1 104	1.17
Nayarit	892	0.94
Nuevo León	6 896	7.30
Oaxaca	1 110	1.17
Puebla	3 081	3.26
Querétaro	1 326	1.40
Quintana Roo	435	0.46
San Luis Potosí	1 781	1.88
Sinaloa	2 432	2.57
Sonora	2 320	2.45
Tabasco	823	0.87
Tamaulipas	2 724	2.88
Tlaxcala	491	0.52
Veracruz	3 464	3.66
Yucatán	1 440	1.52
Zacatecas	652	0.69
Total	94 527	100.00

Fuente: Dirección General de Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con información del IMSS.

Es muy difícil cuantificar el número de establecimientos de este género, aun en los países desarrollados, porque gran parte de aquéllos funcionan dentro de la llamada economía subterránea o del sector informal.<sup>12</sup> En los registros oficiales no se les toma en cuenta y sólo indirectamente se pueden establecer algunos órdenes de

<sup>12</sup> Existe una abundante bibliografía y una ya larga polémica sobre el sector informal. Algunos criterios con los que se distingue a estas unidades productivas son: la predominancia del trabajo no asalariado; la ilegalidad de los establecimientos (ausencia del pago de diversos impuestos, principalmente del impuesto sobre la renta y del impuesto al valor agregado, así como del Seguro Social); la precariedad del trabajo: escasa calificación, ingresos directos e indirectos exiguos, prestaciones por debajo de la reglamentación laboral (carencia de primas, de vacaciones pagadas, de reparto de utilidades, de servicios médicos, de protección o seguridad social). Algunas de las publicaciones que pueden consultarse son las siguientes: Carlos Alba Vega, *La petite industrie et les entrepreneurs dans une société dépendante: le cas de Guadalajara, Mexique* (tesis de doctorado en ciencias sociales, nuevo régimen, École des Hautes Études en Sciences Sociales), Paris, Centre d'Analyse et d'Intervention Sociologique, 1987; E. Archambault, y X. Greffe (comps.), *Les économies non-officielles*, Paris, Máspero, 1984; Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), *La economía subterránea en México*, México, Diana, 1987; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), "The dynamics of Social Deterioration in Latin America and the Caribbean in the 1980's", Santiago de Chile, CEPAL, Referencia LC/g 1557, mayo, 1989; Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (coords.), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, México, Flasco-Porrúa, 1990; Philippe Hugon, "L' économie non-officielle: modes de vie et de survie dans les villes africaines", en E. Archambault y X. Greffe (comps.), *Les économies non-officielles*, Paris, Máspero, 1984; Emilio Klein y Víctor Tockman, "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, VI, 16, enero-abril, 1988, pp. 205-212; Dirk Kruijt, "La informalización de América Latina. Casos de Centroamérica y los países andinos", ponencia presentada en el Seminario sobre Experiencias en Programas de Desarrollo Social y Combate a la Pobreza, San José, Costa Rica, 25-29 de febrero de 1992; H. Haan, *Urban Informal Sector: Information, Needs and Methods*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 1989; Larissa Lomnitz, *Networks and marginality. Life in a Mexican Shanty Town*, New York, Academic Press, 1977; Rafael Menjivar Larín y Juan Pablo Pérez Sainz (coords.), *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*, Caracas/San José, Nueva Sociedad/Flasco, 1989; de los mismos autores, *Informalidad y género en Centroamérica*, San José, Flasco (en prensa); Lida Peatty, "Anthropological Perspectives in the Concepts of Dualism, the Informal Sector and Marginality in Developing Urban Economies", *International Regional Science Review*, vol. 1, 1980; de la misma autora, "An Idea in Good Currency and How it Grew: the Informal Sector", *World Development*, XV, 7, 1987, pp. 851-860; Alejandro Portes y Lauren A. Benton, "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. 13, enero-abril, 1987, pp. 111-137; Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren A. Benton, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns

magnitud.<sup>13</sup> Las principales razones que desde diversas perspectivas analíticas y posiciones ideológicas se han formulado para explicar la proliferación de la microindustria dentro del sector informal tienen que ver con la presencia del Estado en la economía y en la sociedad.

En primer lugar, su presencia se relaciona con la existencia de los impuestos al consumo, a la renta, al trabajo y al comercio y del seguro social; en segundo lugar, con una reglamentación excesiva y un aumento del personal y de los trámites burocráticos. Todo esto hace que florezca la corrupción (la “mordida”) y la intermediación (el “coyotaje”), que encarecen las actividades productivas. Como los sectores populares no siempre tienen la capacidad económica para participar en estos actos de cohecho, están en una situación desventajosa con respecto a los agentes de mayores recursos. Las principales leyes laborales están relacionadas con el establecimiento de los salarios mínimos, las jornadas máximas de trabajo, el pago de horas extras, la seguridad y la higiene industrial, así como con la edad mínima o máxima de los trabajadores, su situación jurídica, si son inmigrantes, o con ciertas prestaciones para casos de accidente, maternidad o jubilación. En tercer lugar, la presencia de las microindustrias en el sector informal está relacionada con el control de precios y, en algunos países, con el racionamiento de productos, lo que tiene como consecuencia la escasez de estos últimos, su encarecimiento, el desestímulo a la producción y la aparición del mercado negro. En cuarto lugar, muchas de estas microindustrias se desarrollan dentro del sector informal debido a que se dedican a actividades prohibidas por considerarse socialmente indeseables o delictuosas, lo que conduce a un

---

Hopkins University Press, 1989; del Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC), los siguientes trabajos: *Sector informal: funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, PREALC, 1978; *La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987*, Santiago de Chile, PREALC/Documento de Trabajo 328, 1988; *Empleo en América Latina y la heterogeneidad del sector informal*, Santiago de Chile, PREALC/Documento de Trabajo 346, mayo 1990, e *Informal Sector, as in PREALC*, Santiago de Chile, PREALC/Documento de Trabajo 349, agosto 1990b; François Roubaud, *Deux ou trois choses que je sais de lui. Le secteur informel au Mexique* (thèse de Illème cycle en économie), Paris, Université de Paris X-Nanterre, UFD d'Économie, 1991; Víctor Tockman y Paulo Renato de Souza, “El sector informal urbano en América Latina”, *Revista Internacional de Trabajo*, 1976; Víctor Tockman (coord.), *Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina*, Santiago de Chile, PREALC, 1990.

<sup>13</sup> Algunas instituciones gubernamentales calculan que existen al menos 100 mil establecimientos industriales informales, es decir, el doble de los que estaban oficialmente registrados como microindustrias en el Instituto Mexicano del Seguro Social en 1991. Entrevista con el licenciado Armando Muñoz Ocariz, director de Industria Mediana y Pequeña de la Secofi, 17 de febrero de 1991.

aumento en el precio de sus productos o servicios y los hace más peligrosos, tales como la fabricación de cohetes y fuegos artificiales, el tráfico de drogas, el juego ilegal, la usura o la prostitución. En quinto lugar, muchas microindustrias se colocan en el sector informal debido a los caminos que busca el capital para optimizar la ganancia a través de diversas formas de utilización y gestión de la fuerza de trabajo.

### *Lógicas de producción a pequeña escala*

La pequeña producción industrial comprende un conjunto muy amplio y heterogéneo de actividades y de lógicas de producción que escapan a una clasificación hecha sólo en términos cuantitativos (como el personal ocupado o las ventas). Para efectos analíticos podrían dividirse en tres grupos:

1) *La unidad artesanal*. Se caracteriza por la identidad entre productor y propietario, quien generalmente trabaja por su cuenta y sin intermediación alguna coloca su producto en el mercado, como es el caso del artesano clásico cuyo trabajo designa Weber como "trabajo a precio".<sup>14</sup> Sin embargo, existen casos en que el artesano, aun siendo dueño de sus medios de producción, de sus materias primas y sus conocimientos, no entra en contacto directo con el consumidor, sino que depende de un intermediario-empresario que ejerce un poder sobre su producción a través del control financiero, de las materias primas, de la tecnología o del mercado. En todo caso, la calidad, eficacia y volumen de la producción dependen directamente de la habilidad del artesano. Un rasgo que distingue la manera en que los artesanos organizan su trabajo es que ellos elaboran las mercancías en su totalidad, con muy poca división del trabajo y un uso muy limitado del capital técnico.

2) *La industria capitalista a domicilio*. Por la importancia de la mano de obra que emplea, fue la principal forma de producción no agrícola de los siglos XVI al XVIII en la Europa occidental.<sup>15</sup> En este tipo de establecimientos los comerciantes ejercen el control de las materias primas y del financiamiento de la producción y reducen a los artesanos a la condición de asalariados a domicilio u obreros extramuros. Bajo diversos

<sup>14</sup> Max Weber, *Historia económica general*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1974, 331 pp.

<sup>15</sup> Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. XV-XVIII siècle*, vol. III, *Le temps du monde*, Paris, Armand Colin, 1979; Carlos Marx, *El capital. Crítica de la economía política*, vol. I, México, Fondo de Cultura Económica, 1972, pp. 272-273; Peter Kriedte, Hans Medick y Jürgen Schlumbohm, *Industrialización antes de la industrialización*, Barcelona, Editorial Crítica, 1986.

nombres y formas se ha analizado este modo de industrialización que parece cobrar bríos en varios países latinoamericanos. El *verlagssystem* en Alemania, *putting out system* en Inglaterra, *travail à façon* en Francia o trabajo por encargo, de maquila o a domicilio en América Latina, consiste en la organización de la producción en la cual el comerciante es quien encarga el trabajo, suministra al “artesano” la materia prima y le paga una parte de su salario, y el resto, a la entrega del producto final.

3) *El taller industrial o manufacturero*. Se distingue de los precedentes no sólo por su mayor tamaño, sino por una más rigurosa división del trabajo, la cual favorece el incremento de la productividad en razón de tres factores fundamentales ya observados por los economistas británicos del siglo XVIII: el aumento de la habilidad de cada obrero, el ahorro de tiempo (antes perdido por el cambio de tarea) y la invención de máquinas y métodos que facilitan y abrevian el trabajo. Estos talleres se distinguen también del trabajo artesanal y de la producción industrial a domicilio porque no están sustentados en el trabajo familiar, sino que utilizan la fuerza de trabajo asalariada en forma predominante e intensiva, disponen de una tecnología más importante y variada y laboran según un horario más rígido.

Estos tres tipos de pequeñas industrias pueden funcionar de manera independiente, pero por lo general están subordinadas —sobre todo la industria capitalista a domicilio y, en menor medida, los talleres— a otros establecimientos más importantes que practican la subcontratación o el trabajo por encargo. Debido al bajo nivel de capitalización de la unidad doméstica, de su dispersión geográfica y de la reducida utilización de tecnología, y aunque los medios de producción sean propiedad personal de la familia, se trata, en realidad, de una célula manufacturera. A pesar de que está dispersa geográficamente, esta unidad productiva permanece ligada en forma orgánica a una matriz que controla a la vez la producción (en el nivel calidad/cantidad) y los salarios, los cuales dependen aparentemente de un contrato de compra-venta realizado con pequeños productores “independientes”, aunque en el fondo estén calculados sobre un precio determinado.

Es fácil entender que este tipo de establecimientos productivos tenga muchas diferencias, aunque algunas cosas en común, con los establecimientos industriales de dimensiones medianas y grandes. Pero es evidente que constituyen la inmensa mayoría de las industrias de México y de muchos otros países latinoamericanos.

## II. LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN LOS AÑOS OCHENTA

Desde el punto de vista del mercado de trabajo,<sup>16</sup> los años ochenta se caracterizan por un aumento en el ritmo de terciarización de la economía, por la pérdida de capacidad del sector manufacturero para generar nuevos empleos, por el freno a la proletarización de la fuerza de trabajo y por la expansión de los establecimientos de una o dos personas.

a) La industria manufacturera ha perdido progresivamente terreno en favor de los servicios, a pesar de la gran expansión del empleo en la maquila, el cual casi se quintuplicó en una década, al saltar de 119 546 personas ocupadas en 1980 a 482 400 en octubre de 1990.<sup>17</sup>

Si el comercio ocupaba en 1975 a un tercio del personal total y para 1989 no se había modificado esa proporción, en el caso de la manufactura la participación disminuyó de 47 a 36%, mientras que la de los servicios aumentó de 20 a 31%.<sup>18</sup> La caída de la demanda y la competencia internacional en su propio territorio condujeron al capital y a los trabajadores a buscar en el comercio, pero sobre todo en los servicios, mayores márgenes de ganancia, en un caso, y de sobrevivencia, en el otro.

Dentro de la industria formal, una proporción reducida del empleo, apenas 7.5%, está constituida por fuerza de trabajo no asalariada; en cambio, en el comercio representa 45% y en los servicios, 17 por ciento.

El ritmo de crecimiento del empleo industrial manifestó dos etapas: en la primera, de 1980 a 1985, registró una tasa media anual de 3%, a pesar de la crisis de 1982; en la segunda, de 1985 a 1989, la tasa descendió a 1.8%,<sup>19</sup> como consecuencia de la liberalización económica, de los pactos estabilizadores que a partir de 1987 frenaron los precios y los salarios, y de la restructuración de varias ramas industriales. Ocurrieron dos fenómenos paralelos: la ampliación

<sup>16</sup> Para un análisis sobre los impactos que la liberalización económica ha tenido en el mercado de trabajo, pueden consultarse los trabajos de Ilán Bizberg, "Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y sobre las relaciones industriales en México", en Gustavo Vega, *Implicaciones sociales, políticas y culturales de un área de libre comercio con Norteamérica*, México, El Colegio de México (en prensa); y de Francisco Zapata, "La crisis del control sindical sobre la dinámica del mercado de trabajo en México", en varios autores, *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*, México, El Colegio de México/Fundación Friedrich Ebert/El Colegio de la Frontera Norte, 1992, pp. 59-71.

<sup>17</sup> Carlos Salinas de Gortari, *Segundo informe de gobierno*, 1990, anexo, p. 298.

<sup>18</sup> Teresa Rendón y Carlos Salas, "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes", en *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*, México, El Colegio de México/Fundación Friedrich Ebert/El Colegio de la Frontera Norte, 1992, pp. 13-31.

<sup>19</sup> Teresa Rendón y Carlos Salas, *op. cit.*

del sector informal y la proliferación de los microestablecimientos.

b) La expansión del sector informal. Gran parte de las pequeñas unidades productivas se han desplazado del llamado sector formal al informal en las últimas dos décadas (pero sobre todo después de 1982) debido a sus exigencias internas y a los imperativos de los agentes económicos externos que las sostienen. Lo han hecho para sobrevivir, para hacer frente a la fuerte competencia de otras industrias, a la crisis económica, a ciertas regulaciones del Estado y, al mismo tiempo, la desregulación. Esta “salarización restringida” en favor de la “informalización ampliada”, producto de la crisis y las políticas de ajuste que han sufrido los países latinoamericanos, puede comprobarse con algunas cifras provenientes de la CEPAL (1989): entre 1980 y 1987, la población ocupada en el sector urbano informal pasó de 26 a 29% en Argentina; de 24 a 30% en Brasil; de 32 a 37% en Colombia; de 28.6 a 29.1% en Costa Rica; de 36.1 a 32.1% en Chile, y de 25.8 a 25% en Venezuela; en México pasó de 24.2 a 33%,<sup>20</sup> uno de los mayores incrementos.

La informalización puede observarse también a través del comportamiento del empleo no asalariado, el cual tuvo una notable expansión en México después de 1987. Por ejemplo, entre 1987 y 1989 creció al doble que el asalariado en ciudades como México (27.6 contra 14.85%) y Guadalajara (9.6 contra 4.8 por ciento).<sup>21</sup>

Las medianas y grandes empresas disponen de mayor capacidad de maniobra para enfrentar la crisis que las pequeñas, aunque su flexibilidad sea menor. Las principales medidas que han adoptado son: el despido de personal —comenzando con el temporal y el de más reciente ingreso—, la suspensión o reducción del trabajo que encargaban a los pequeños negocios, la negociación de los créditos, la modernización tecnológica y la búsqueda de mercados en el exterior. Varias de estas estrategias repercuten en los pequeños establecimientos, los cuales han tenido que cargar con gran parte del peso de la crisis. Según una encuesta industrial<sup>22</sup> que aplicamos en 1981 a 1 244 establecimientos industriales de Jalisco, 53% de las empresas tenía menos de diez años de existir, en comparación con 20% de las grandes. Cuatro años después, en plena crisis, 530 de las 921 pequeñas empresas que habían sido consideradas, es decir, 58%, ya no estaban registradas.

<sup>20</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *op. cit.*

<sup>21</sup> Teresa Rendón y Carlos Salas, *op. cit.*

<sup>22</sup> Departamento de Programación y Desarrollo del Gobierno de Jalisco, *La situación industrial de Jalisco*, 5 tomos, Guadalajara, UNED, diciembre, 1982.

Ante la crisis, gran cantidad de pequeñas industrias se informalizaron al tiempo que redujeron la contratación de personal asalariado y recurrieron más al trabajo familiar, sobre todo al femenino, por lo cual se incrementó más la proporción de mujeres que realizan la doble jornada.<sup>23</sup> La respuesta de los hogares a la política de ajuste, más que canalizarse por la vía de las demandas políticas, consistió en imponer mayores exigencias a sus miembros.<sup>24</sup>

La informalización de la producción industrial ha sido un recurso para disminuir obligaciones fiscales, evitar pagos de seguridad social y tener una nómina salarial más reducida.

Desde una perspectiva geográfica, a partir de principios de los años setenta la producción se fue dispersando, a través del trabajo a domicilio, en las colonias populares, las ciudades pequeñas y el medio rural.

c) Proliferaron, además del sector informal, los microestablecimientos industriales y sobre todo comerciales y de servicios, los cuales están registrados oficialmente, cuentan con una o dos personas, y sólo por eufemismo podrían denominarse microempresas. Este fenómeno, que se presenta a veces como la prueba de que están creciendo las oportunidades para iniciar negocios, o de un resurgimiento de la "mentalidad emprendedora", necesita que se le ponga en relación con otros elementos. Parece ser también el resultado de un complejo conjunto de factores:

- El freno al trabajo asalariado y la búsqueda de oportunidades por cuenta propia.
- Una opción para quienes fueron despedidos con la reestructuración y el ajuste.
- El resurgimiento de algunos oficios y actividades relacionados con la reparación y el mantenimiento, así como con la preparación de alimentos, en el ámbito de una población que ha sufrido el mayor deterioro de su capacidad adquisitiva.

<sup>23</sup> Algunos estudios que analizan la participación de las mujeres en el mercado de trabajo industrial son los siguientes: Lourdes Benería y Martha Roldán, *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*, México, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, 1992; Rafael Menjívar y Juan Pablo Pérez Sainz, *Género e informalidad en Centroamérica: una perspectiva regional*, informe de investigación, San José, Costa Rica, Flacso, 1992; Orlandina de Oliveira, "Empleo femenino en México en tiempos de expansión y recesión económica: tendencias recientes", *Coloquio sobre Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México*, México, UNAM, noviembre de 1987; Mercedes Pedrero Nieto, "Evolución de la participación económica femenina en los ochenta", *Revista Mexicana de Sociología*, año LII, núm. 1, enero-marzo de 1990, pp. 133-149.

<sup>24</sup> Fernando Cortés y Rosa Ma. Rubalcava, *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, México, El Colegio de México, 1991 ("Jornadas" 120).

– La mayor cobertura censal como resultado del incremento notable, a partir de 1988, de la fiscalización de pequeños establecimientos que anteriormente evadían los registros y los pagos, y, en el caso del IMSS, de la incorporación al seguro voluntario ante la severidad de la crisis.

– La contracción de algunos establecimientos que anteriormente se ubicaban en estratos que abarcan a los de mayores dimensiones.

Se pueden desprender algunas conclusiones sobre la pequeña industria y los sectores populares ante la crisis económica, de varios estudios de caso realizados sobre todo en Guadalajara, pero también en diversas regiones del occidente de México y de la propia capital nacional.

El salario de los trabajadores ocupados en la pequeña industria formal se ha reducido más que el salario de quienes trabajan para las grandes empresas.<sup>25</sup> Sin embargo, a partir de 1987 (año en que se firmó el Pacto de Solidaridad entre el Estado, los empresarios y las centrales oficiales de trabajadores para frenar la inflación), la contención salarial ha propiciado un notable incremento en la rotación de los trabajadores de las empresas formales. Los empresarios *motu proprio* han tenido que aumentar los salarios mínimos por encima de lo estipulado en el pacto para poder retener a su gente.

Los productos elaborados por la pequeña industria, generalmente de poca calidad y bajo precio, destinados a un mercado de bajos ingresos, sufrieron un marcado descenso durante la crisis.

La gran liberalización económica de 1986, con la que México redujo drásticamente sus aranceles —con mayor rapidez y más allá de lo que le exigía su participación en el GATT—, afectó a muchos pequeños establecimientos industriales y, por la misma razón, estimuló a los comerciales y de servicios personales. Muchos bienes creados en la pequeña empresa, ya sin barreras proteccionistas, se enfrentaron a la gran competencia de mercancías asiáticas, como en los casos del calzado y de la ropa. De acuerdo con los datos de una segunda encuesta industrial que realizamos en Guadalajara en 1989, las 3/4 partes de las grandes industrias consideraron benéfico el ingreso de México al GATT, mientras que sólo la cuarta parte de los pequeños industriales estuvo de acuerdo con esta medida.<sup>26</sup>

A principios de los años ochenta los créditos de la banca privada, y

<sup>25</sup> Agustín Escobar, "The Rise and Fall of an Urban Labour Market: Economic Crisis and the Fate of Small Workshops in Guadalajara, México", *Bulletin of Latin American Research*, VII, 2, 1988, pp. 183-205.

<sup>26</sup> Carlos Alba Vega y Bryan Roberts, "Crisis, ajuste y empleo en México: la industria manufacturera de Jalisco", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, VIII, 24, septiembre-diciembre, 1990, pp. 463-490.

aun los fondos gubernamentales destinados al apoyo industrial, se concentraban en la mediana y la gran industria. Por ejemplo, la encuesta industrial realizada en Jalisco en 1981 mostró que el crédito de habilitación y avío es empleado únicamente por 4% de los establecimientos *artesanales familiares* (hasta cinco trabajadores), por 16% de los *talleres extrafamiliares* (de seis a 15 trabajadores), por 35% de los *talleres manufactureros* (de 16 a 25 trabajadores) y así, sucesivamente, hasta llegar a 63% que corresponde a la *industria extragrande* (más de 500 trabajadores). Respecto de los fondos oficiales, sólo los recibió 12% del total de las empresas, pero se distribuyeron en forma inversamente proporcional al tamaño de las industrias: menos de 1% para las *unidades artesanales familiares*, 6% para los *talleres extrafamiliares*, 17% para los *talleres manufactureros*, 28% para la *mediana industria* (de 25 a 50 trabajadores), 37% para la *industria grande* (hasta 500 trabajadores) y 25% para la *industria extragrande* (más de 500 trabajadores).<sup>27</sup>

No hemos podido encontrar pruebas directas de la ampliación del trabajo infantil en la muy pequeña industria a raíz de la crisis, pero la utilización de esta mano de obra es notoria en el comercio y en los servicios personales. Una posible evidencia es el hecho de que en México está disminuyendo la demanda escolar de educación básica y está aumentando la deserción. Sin embargo, la contracción de la demanda escolar puede estar relacionada también con los cambios demográficos de los últimos años, particularmente con la disminución de la tasa de natalidad.

Respecto a la salud, algunos estudios recientes sugieren que la tendencia a la reducción de la mortalidad infantil en México no se ha modificado por la crisis. Sin embargo, persiste una relación inversa entre el tamaño de la localidad y la mortalidad infantil; aún más, esta diferencia se ha incrementado. En los años cincuenta la mortalidad infantil rural superaba a la urbana en casi 20%; para el decenio 1970 había ascendido a 28%. Esto se agudiza cuando se compara la capital nacional con el resto del país. En 1950 el Distrito Federal tenía una tasa de mortalidad infantil de 126 ‰ contra 132 ‰, y en 1980 los indicadores fueron de 30 ‰ y 53 ‰. Esta diferencia, aparte de mostrar la reducción de la mortalidad infantil, es un signo claro del empobrecimiento relativo de la población rural de México y ayuda a explicar el proceso de concentración demográfica.<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Carlos Alba Vega y Dirk Kruijt, *Los empresarios y la industria de Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1988.

<sup>28</sup> Sergio Camposortega Cruz, "Mortalidad en México. Algunas consideraciones sobre los diferenciales urbano-rurales", *Estudios Demográficos y Urbanos*, IV, 3, septiembre-diciembre de 1989, pp. 590 y 591.

La escolaridad de los microindustriales es un elemento que no facilita sus negociaciones ante las diversas agencias gubernamentales, sea para efectos fiscales, contables y administrativos o crediticios. En la encuesta de Guadalajara de 1981 se pudo observar que los estudios máximos de 61% de los pequeños industriales (hasta 25 trabajadores) son de primaria (completa), mientras que 49% de los medianos (de 26 a 100 trabajadores) y 64% de los grandes industriales (más de 100 trabajadores) cuentan con estudios universitarios.

### *La encuesta a microempresarios de la ciudad de México*

En una encuesta industrial que en 1987 aplicó el Instituto de Proposiciones Estratégicas<sup>29</sup> a una muestra de 256 establecimientos (con un máximo de 15 trabajadores) ubicados en la ciudad de México, se encontró lo siguiente:

Dos terceras partes de las microempresas no están legalmente constituidas. Éstas son principalmente unidades en las que el lugar de trabajo es el mismo que se usa para vivienda; microempresas dedicadas a la producción de alimentos, fundiciones, herrerías y cerrajerías, así como talleres de reparación de aparatos y equipos mecánicos y eléctricos. La cuarta parte de éstas pertenece a la Canacintra.

En nueve de cada diez casos, el microindustrial es hombre; en la mitad de los casos su edad oscila entre los 26 y los 40 años. Más de dos terceras partes dependen del trabajo de su familia.

La escolaridad del microindustrial es la siguiente: 4% nunca pasó por las aulas, 38% no terminó la primaria, 23% tiene estudios secundarios, 17% de preparatoria y otro 17% realizó estudios universitarios.

Los ingresos de quienes dirigen estos pequeños negocios son muy bajos: 60% no sobrepasa el equivalente a tres salarios mínimos, casi la cuarta parte gana entre tres y diez veces el salario mínimo y sólo 11% obtiene un ingreso más de diez veces superior al mínimo. Se observa que los salarios más bajos se concentran entre los jóvenes, los solteros y los menos escolarizados.<sup>30</sup> Es importante señalar que los microindustriales

<sup>29</sup> Manuel J. Carvajal, Anne M. Fiedler y Florencia González N., *La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas*, México, Instituto de Proposiciones Estratégicas, 1990.

<sup>30</sup> Estas tendencias coinciden con los resultados de investigaciones realizadas en otras ciudades, como la de México: François Roubard, *op. cit.*; y la de Guadalajara: Agustín Escobar, *Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986; y en Centroamérica: Rafael Menjívar Larín y Juan Pablo Pérez Sainz (coords.), *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*; de los mismos autores: *Género e informalidad en Centroamérica: una perspectiva regional*.

que pertenecen al llamado sector informal, que en esta investigación se distinguen por no estar afiliados a ninguna cámara ni organización empresarial, cuentan con los ingresos más bajos; 65% de los que laboran en la economía subterránea perciben los menores salarios y cuentan con familias más numerosas que sus compañeros del sector formal.

El principal obstáculo que encontraron los microindustriales en el momento de comenzar a operar sus unidades de producción fue la falta de fuentes de financiamiento. Los inconvenientes de los trámites legales, administrativos y fiscales parecen afectar más a los microindustriales menos escolarizados.

El recurso crucial de la microindustria es la fuerza de trabajo, cuyo número, según este estudio, no varía con la edad de la empresa o del empresario; se trata de una mano de obra reclutada entre los familiares (dos de cada tres microempresarios la utilizan), con gran estabilidad en el trabajo. En cambio, los microempresarios con mayor escolaridad son los que tienen más de cinco trabajadores. La gran mayoría de los informantes (76%) no menciona la existencia de problemas vinculados con el personal, aunque algunos, sobre todo los más grandes y más escolarizados, se quejan de ausentismo, impuntualidad, inexperiencia, rotación y hasta deslealtad.

### III. LA MICROINDUSTRIA ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

No existe información desagregada que nos permita analizar con detalle cada clase de actividad económica. Sin embargo, con los datos disponibles se puede saber que, luego de haber sido favorable para México, la balanza comercial de la industria textil, del vestido, del calzado y del cuero (véase cuadro 3), tomadas en conjunto, dos años después de la apertura comercial empezó a manifestar un deterioro provocado por el fuerte incremento en las importaciones, lo cual, a partir de 1989, se tradujo en un déficit. Según declaraciones de los microindustriales, los han afectado mucho las importaciones de calzado defectuoso y de desecho, así como la ropa usada proveniente de Estados Unidos. Su mercado también ha sido dañado por la ropa (chamarras, camisas, pantalones, etc.), de muy baja calidad pero con diseños atractivos, que se importa del sudeste de Asia.

Entre 1980 y 1989, los volúmenes de producción manufacturera más bajos correspondieron, en orden decreciente, a la fabricación de hilados y tejidos de fibras duras, a la maquinaria y los aparatos eléctricos.

CUADRO 3  
 Balanza comercial de las industrias textil, del vestido, del cuero y del calzado  
 (millones de dólares)

	Saldo	Exportación	Importación
1985	59	195	136
1986	197	333	136
1987	394	566	172
1988	167	619	452
1989	-179	623	812
1990*	-164	290	454

\* Cifras estimadas al mes de junio.

Fuente: Carlos Salinas de Gortari, *Segundo informe de gobierno*, 1990, anexo estadístico, pp. 293 y 295.

eos, a los productos metálicos estructurales del tipo de las herrerías (ligados a la industria de la construcción y a la evolución de la inversión en obras públicas), a los artículos de plástico y a las industrias del cuero y del calzado. Nuevamente se puede observar (véase cuadro 4) que los índices más bajos corresponden a varias ramas donde predomina la pequeña industria.

El Producto Interno Bruto (PIB) de toda la industria, medido a precios constantes, creció desde 1960 hasta 1981 y descendió en 1982, 1983 y 1986, fecha a partir de la cual manifiesta una recuperación.

Sin embargo, si se analiza el PIB por ramas industriales (véase cuadro 5) puede comprobarse que a partir de la apertura comercial de 1986 las únicas ramas cuyo PIB decreció, como consecuencia evidente de la competencia internacional, fueron (aparte de la industria de la madera que permaneció estancada) aquellas en las que predomina la pequeña producción, es decir: la industria textil, la del vestido, la del calzado y la del cuero. En conjunto, el producto interno de estas ramas descendió de 127.7 mil millones de pesos en 1986 a 126 mil millones en 1989 (a precios de 1980).<sup>31</sup>

#### *Consecuencias políticas de la liberalización económica para los microempresarios*

La microindustria ha sido afectada también por la falta de organización y de representación política, debida ésta a que muchos de los intereses de los pequeños productores son diferentes de los que defienden las cámaras industriales, dominadas generalmente por medianos y grandes

<sup>31</sup> Carlos Salinas de Gortari, *op cit.*, p. 140.

CUADRO 4  
Índice del volumen de la producción manufacturera de las ramas textil, del vestido, del cuero y del calzado  
(1980 = 100)

Alimentos, bebidas y tabaco															
Año	Índice general	Carnes y lácteos	Preparación de frutas y legumbres	Molienda de trigo	Molienda de nixtamal	Beneficio y molienda de café	Azúcar	Aceites y grasas comestibles	Alimentos para animales	Otros productos alimenticios	Bebidas alcohólicas	Cerveza y malta	Refrescos y aguas gaseosas	Tabaco	Maquila para exportación
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	105.0	108.2	86.2	105.5	105.2	109.0	100.3	108.9	105.2	109.6	100.9	106.8	103.2	99.1	138.0
1982	108.4	109.9	107.2	109.9	111.1	109.7	101.1	116.0	109.2	114.8	108.4	105.1	103.6	100.7	114.9
1983	107.4	111.2	99.7	111.0	117.9	122.4	122.1	117.5	108.8	99.1	121.5	85.8	95.1	88.6	144.1
1984	109.3	114.7	98.1	111.5	123.5	118.7	122.2	124.8	112.9	104.2	120.0	89.0	90.6	91.4	156.7
1985	114.9	115.8	113.0	113.3	126.8	115.4	127.3	134.3	116.8	118.6	119.2	95.4	102.9	97.4	172.4
1986	117.0	120.6	113.9	111.2	131.2	122.3	145.2	115.5	116.2	133.9	106.8	97.3	96.3	91.9	193.3
1987	117.8	117.4	113.5	111.0	135.5	123.9	151.1	117.5	115.8	130.5	115.7	102.9	92.8	91.7	223.0
1988	117.4	110.9	104.7	108.6	138.4	128.7	135.1	122.9	118.2	135.1	114.8	109.3	101.0	89.2	255.6
1989 <sup>p</sup>	124.3	117.5	117.2	112.9	140.6	144.4	129.3	122.6	119.9	138.1	124.1	127.5	117.4	97.7	496.9
1990 <sup>c</sup>	141.9	119.0	133.5	118.2	144.8	222.9	296.0	135.0	118.1	149.0	98.5	120.1	112.2	98.0	n.d.
Textiles y prendas de vestir							Industrias de la madera				Papel, imp. y editoriales				
Año	Índice general	Hilados y tejidos de fibras blandas	Hilados y tejidos de fibras duras	Prendas de vestir y otros textiles	Cuero y calzado	Maquila para exportación	Índice general	Aserraderos, triplay y tableros	Otros productos de madera y corcho	Maquila para exportación	Índice general	Papel y cartón	Imprentas y editoriales		
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
1981	102.8	104.0	100.5	101.9	103.8	95.4	106.0	104.2	107.3	127.6	100.2	101.7	98.4		

1982	96.8	94.5	92.0	94.8	105.5	90.1	108.8	107.3	109.7	72.9	101.8	103.2	100.2
1983	90.7	90.4	87.9	90.6	90.8	112.7	101.0	101.1	101.0	n.d.	101.3	101.7	100.8
1984	93.1	92.9	76.5	92.5	95.3	135.1	105.7	105.6	105.7	282.1	108.9	113.1	103.7
1985	98.0	98.1	64.1	101.3	95.2	146.1	111.6	112.0	111.3	159.3	117.0	124.2	108.4
1986	92.1	90.7	75.8	93.3	90.1	166.2	108.4	106.7	109.4	484.8	114.7	120.4	107.9
1987	91.6	90.9	68.5	93.4	86.7	198.5	105.5	108.0	103.4	1 000.9	113.9	117.1	109.9
1988	95.6	99.0	65.9	98.0	84.5	215.1	104.4	104.3	103.7	1 498.3	114.1	117.9	109.6
1989 <sup>P</sup>	97.0	95.7	62.6	99.7	88.6	278.6	107.6	105.6	107.9	2 395.6	122.2	127.7	115.5
1990 <sup>e</sup>	97.1	94.8	63.4	101.9	86.9	n.d.	99.3	99.7	98.3	n.d.	124.9	128.4	120.7

## Química, caucho y plásticos

Año	Índice general	Petróleo y derivados	Petroquímica básica	Química básica	Abonos y fertilizantes	Resinas sintéticas y fibras artificiales	Productos farmacéuticos	Jabones detergentes y cosméticos	Otros productos químicos	Productos de hule	Artículos de plástico	Maquila para exportación
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	105.7	107.6	113.9	107.6	123.9	104.5	107.4	111.5	107.5	97.6	97.1	101.0
1982	109.2	102.0	130.5	113.7	159.2	102.3	108.1	119.1	107.4	110.5	97.5	118.1
1983	108.2	100.2	164.3	110.4	155.6	112.5	115.6	115.8	105.4	103.4	75.5	227.3
1984	112.9	106.0	165.8	116.6	168.6	128.4	114.6	121.1	112.1	114.5	65.0	253.2
1985	118.8	107.3	165.7	122.1	192.3	133.4	115.1	121.8	123.1	125.1	76.0	244.1
1986	116.8	114.8	189.2	112.1	180.6	131.6	107.7	123.8	118.3	113.7	71.5	362.2
1987	121.0	122.1	225.9	114.1	183.1	149.7	100.2	122.9	121.8	120.9	67.6	507.6
1988	123.2	118.5	237.9	115.4	179.6	153.6	102.2	116.8	124.0	127.3	71.7	701.0
1989 <sup>P</sup>	132.3	125.4	273.9	116.6	195.0	149.9	106.7	144.1	133.3	135.9	75.2	777.4
1990 <sup>e</sup>	137.5	138.2	312.6	122.7	179.6	148.0	101.2	151.8	142.6	144.1	71.9	n.d.

n. d.: no disponible.

<sup>P</sup>: cifras preliminares.<sup>e</sup>: cifras estimadas, enero-marzo.

Fuentes: Banco de México e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

CUADRO 5  
 Producto Interno Bruto de la industria manufacturera  
 (miles de millones de pesos corrientes, 1980)

Año	Total <sup>1</sup>	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	Industria de la madera y productos de la madera	Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	Productos de minerales no metálicos excepto derivados del petróleo y carbón	Industrias metálicas básicas	Productos metálicos, maquinaria y equipo	Otras industrias manufactureras
1980	988.9	243.1	136.1	42.2	54.1	147.3	69.1	60.8	210.6	25.6
1981	1 326.3	321.9	175.2	53.8	74.0	199.4	95.3	79.5	291.9	35.3
1982	2 033.0	521.7	257.0	80.5	113.0	329.8	146.2	113.4	416.1	55.3
1983	3 772.4	979.4	491.4	141.0	213.8	696.1	269.0	214.4	670.9	96.5
1984	6 618.3	1 719.2	770.3	244.7	378.9	1 172.2	461.4	443.3	1 256.4	171.9
1985	11 068.6	2 883.7	1 237.4	429.0	638.7	1 933.1	801.2	638.4	2 220.6	286.7
1986	19 645.7	5 574.7	2 096.3	728.7	1 154.3	3 490.2	1 407.6	1 085.3	3 615.8	492.7
1987	50 122.7	12 808.3	5 143.6	1 743.7	3 159.1	9 702.5	3 662.6	3 108.7	9 653.7	1 140.4
1988	106 741.1	26 049.3	10 678.0	3 882.7	6 658.0	20 974.9	7 493.4	7 275.4	21 375.4	2 353.9
1989 <sup>p</sup>	125 874.9	31 449.1	12 309.6	4 351.6	8 090.6	23 795.9	8 646.2	8 169.1	26 123.4	2 639.4
1960	254.8	84.7	44.5	12.5	13.1	24.2	15.6	13.9	33.3	13.0
1961	267.5	88.5	44.1	11.4	14.3	25.8	15.2	14.5	38.9	14.8
1962	277.8	91.3	45.8	12.9	15.4	28.0	17.2	15.0	36.8	15.3
1963	304.2	98.0	49.0	13.9	16.5	30.3	17.9	18.0	43.7	16.9
1964	353.9	106.8	58.8	17.7	18.7	34.6	20.9	20.5	55.8	20.1
1965	382.3	112.6	61.5	18.5	21.1	39.0	22.6	21.8	63.5	21.6
1966	410.6	119.7	64.4	18.7	22.5	41.4	26.5	24.7	69.3	23.5
1967	434.8	127.4	71.0	19.6	23.3	44.4	29.7	25.6	69.1	24.7
1968	469.3	133.7	76.4	19.6	25.4	50.1	33.4	29.0	77.6	24.1

1969	502.3	142.6	79.1	21.1	28.1	55.5	36.4	30.9	82.5	26.0
1970	539.1	150.1	85.1	22.2	30.2	60.5	38.9	30.3	93.0	28.8
1971	554.7	152.2	91.8	21.5	29.6	66.3	39.7	30.4	94.6	28.6
1972	602.4	161.1	98.7	23.2	32.7	75.9	43.1	34.5	105.9	27.3
1973	657.0	172.3	103.9	25.2	34.5	85.0	46.3	37.8	124.3	27.8
1974	690.2	179.2	105.8	27.7	36.4	89.1	49.0	42.1	137.9	23.2
1975	718.9	190.2	107.4	28.5	37.5	94.9	52.2	42.0	143.0	23.2
1976	750.8	195.8	107.1	30.4	41.6	104.5	54.6	43.5	145.9	27.3
1977	772.5	202.7	114.0	33.4	41.8	111.1	53.6	45.6	142.5	27.8
1978	847.9	216.9	120.1	35.8	44.2	121.6	58.6	54.3	166.5	30.1
1979	934.5	232.0	133.3	39.7	48.7	134.2	63.9	58.7	192.1	31.8
1980	988.9	243.1	136.1	42.2	54.1	147.3	69.1	60.8	210.6	25.6
1981	1052.7	253.5	143.9	41.9	56.9	161.4	71.3	63.8	231.0	28.9
1982	1023.8	265.0	137.0	41.4	57.3	165.4	69.4	57.9	202.5	27.8
1983	943.5	261.6	129.5	38.4	53.1	162.8	64.1	54.3	157.2	22.6
1984	990.9	265.4	130.7	39.7	56.0	174.0	67.7	60.6	171.6	25.2
1985	1051.1	275.4	134.1	41.1	60.9	184.1	72.9	61.2	194.2	27.3
1986	995.8	273.9	127.7	39.9	59.0	178.0	68.1	57.1	167.3	24.9
1987	1026.1	276.5	121.5	41.3	59.9	187.6	74.5	63.4	177.2	24.1
1988	1059.0	277.0	122.5	40.3	62.3	191.4	73.3	66.7	200.2	25.1
1989 <sup>p</sup>	1133.6	297.8	126.0	39.9	66.7	208.9	76.8	68.3	222.4	26.9

<sup>1</sup>: la suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras.

<sup>p</sup>: cifras preliminares.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

empresarios,<sup>32</sup> y con mayor razón de los que abanderan los centros patronales. Existen algunos microindustriales que están tratando de compensar su dispersión física y su debilidad económica con organizaciones *ad hoc* que hagan frente a muchos problemas que les son comunes.

Prueba de esto son dos hechos recientes que muy probablemente están ligados con la liberalización económica: por una parte, la escisión de un grupo numeroso de empresarios de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), el cual constituyó la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT), y por la otra, la creación, casi de manera simultánea, de la Confederación Nacional de los Microindustriales (Conamin).

La Canacintra siempre pretendió enarbolar la bandera de los pequeños. Por ejemplo, sistemáticamente se manifestó contraria a la negociación de tratados comerciales internacionales. Tal fue el caso de su oposición a las propuestas de la Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y de la Paz (Conferencia de Chapultepec), realizada en 1945. En dicha conferencia, una delegación estadounidense intentó, sin éxito, mediante la denominada Carta Económica de las Américas, apoyar una resolución que comprometía a los países del hemisferio en una política de reducción de aranceles y otras barreras al comercio internacional. Los participantes latinoamericanos, según un analista de la época,<sup>33</sup> transformaron esa carta en la Declaración de la Independencia Económica de América Latina. Más tarde, en la Conferencia de La Habana, celebrada en 1947, se opusieron junto con el gobierno mexicano a la Carta Internacional de Comercio, a través de la cual los países industrializados, con

<sup>32</sup> Para una discusión sobre el problema de la representación de los empresarios, puede consultarse: Carlos Arriola, *Los empresarios y el Estado*, México, SEP/FCE, 1981 (Colección SepOchentas); Roderic A. Camp, *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Nueva York/Oxford, Oxford University Press, 1989; Rogelio Hernández, "Los problemas de representación en los organismos empresariales", *Foro Internacional*, XXXI, 3, 123, enero-marzo 1991, pp. 446-471; Julio Labastida (coord.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza Editorial Mexicana/UNAM, 1986; Matilde Luna, *Los empresarios y el cambio político, México, 1970-1987*, México, Ediciones Era/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1992; Cristina Puga, "Los empresarios mexicanos ante la nacionalización bancaria", en Julio Labastida (coord.), *op. cit.*, pp. 391-410; Ricardo Tirado y Matilde Luna, "La politización de los empresarios mexicanos (1970-1982)", en Julio Labastida (coord.), *op. cit.*, pp. 411-455; Francisco Valdés, *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el Estado en México*, tesis de doctorado en ciencia política, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, abril de 1993.

<sup>33</sup> Staford Mosk, *La Revolución Industrial en México*, número especial de la revista *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, abril-junio de 1951, pp. 27-39.

Estados Unidos a la cabeza, buscaban reducir las barreras arancelarias.<sup>34</sup> La Canacintra se opuso también en 1979-1980 y en 1986 al ingreso de México al GATT. Así se distinguía de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin), a la que se veía como la representante de los empresarios medianos y grandes.<sup>35</sup> Sin embargo, la expansión, diversificación y complejidad de la industria mexicana en las últimas décadas, y la propia evolución de la Canacintra, han engendrado una creciente dificultad para que este organismo represente los intereses de sus afiliados cautivos por ley.

Por su parte, la Conamin nació en 1986, a partir de un grupo de pequeños productores de Guadalajara que no se sentían representados por las cámaras industriales. Después de varios años de negociación, cuando estaban por constituirse como entidad autónoma, entendieron que su lucha estaba perdida si no buscaban un apoyo político que los defendiera de intereses económicos poderosos y de los desacuerdos de funcionarios de la banca y de diversas dependencias federales.<sup>36</sup> Muy pronto se integraron al Partido Revolucionario Institucional, a través de la antigua Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP), la cual fue bautizada por un breve tiempo como UNE y finalmente como Ciudadanos en Movimiento, uno de los pilares del partido oficial.

El líder de estos microindustriales que gestaron la Conamin considera haber conseguido algunos logros importantes en los últimos seis años. En primer lugar, en cuanto a su propia organización, y en segundo, en lo que se refiere a la legislación.

Desde una perspectiva política, el voto del microindustrial parece inclinarse en su mayoría por el PRI, aunque no existe ningún estudio que pueda confirmar esto de manera directa. En el caso de los estados de la frontera norte, muy especialmente en Chihuahua, los empresarios pequeños y medianos estuvieron históricamente más alejados del Estado que sus colegas de otras regiones; se beneficiaron menos de la política de sustitución de importaciones, de los créditos y de las concesiones oficiales que del crecimiento demográfico y económico ligado a la cada vez mayor interacción regional con Estados Unidos. Además, la ausencia de relaciones corporativizadas con el Estado, su mayor inde-

<sup>34</sup> *Ibid.*

<sup>35</sup> Dale Story, *Industry, the State and Public Policy in Mexico*, Austin, University of Texas Press, 1986.

<sup>36</sup> Entrevista con el señor Ángel Villagómez, presidente de la Conamin, Guadalajara, Jal., octubre de 1990 y 28 de junio de 1993.

pendencia y su enojo ante lo que consideraron desinterés y desatención por parte del gobierno, llevaron a muchos de ellos a engrosar las filas de la oposición panista.<sup>37</sup> Lo que sí se observa con mayor nitidez es que el voto del pequeño productor tiene poder de arrastre con los trabajadores, derivado del contacto directo que hay entre ellos, cuando no de las relaciones familiares o de amistad. La cercanía que tiene con sus trabajadores es tan estrecha que puede predisponerlos en favor o en contra del gobierno, o del partido, ámbitos que se confunden. Sin embargo, el abstencionismo de los microindustriales es enorme. Preocupados por sus necesidades inmediatas de producción o de ventas, los pequeños empresarios se han desentendido por completo del aspecto político. En lo que respecta a su representación gremial, abogan por la desregulación, es decir, porque el Estado mexicano ya no obligue a los empresarios a afiliarse a las cámaras y pagar sus cuotas, sino que la filiación sea voluntaria, como en Estados Unidos, Canadá, Japón y Corea del Sur.

La microindustria exporta una ínfima cantidad de su producción. Según el presidente de la Conamin, sólo 0.04% de los establecimientos lo hace sistemáticamente. De acuerdo con la encuesta de la ciudad de México, 93% de la unidades productivas declararon no exportar nada de su producción; sólo para cinco de estas unidades (2% del total) la exportación representa más de una décima parte de sus ventas. Aunque la muestra es muy pequeña, estas empresas manifiestan ciertas tendencias: en proporción, exportan más las antiguas, las legales, las dirigidas por pequeños empresarios con mayor escolaridad o por universitarios, las que pagan a sus gerentes los ingresos más altos y las que cuentan con más de cinco trabajadores.<sup>38</sup>

La exportación de las artesanías, que es importante, no la realizan los microindustriales sino las empresas comercializadoras a nombre de los pequeños productores. Éstas han sabido allegarse en forma más efectiva los apoyos oficiales. Las exportaciones han aumentado pero los exportadores lo han hecho a menor ritmo. Los microindustriales padecen muchas necesidades, una de las más importantes, en relación con el Estado, es el crédito.

<sup>37</sup> Alberto Aziz Nassif, *Prácticas electorales y democracia en Chihuahua*, México, CIESAS, 1987 (Cuadernos de La Casa Chata 151), 1987; Leticia Barraza e Ilán Bizberg, "El Partido Acción Nacional y el régimen político mexicano", *Foro Internacional*, XXXI, 3, enero-marzo, 1991, pp. 418-445.

<sup>38</sup> Manuel J. Carvajal, Anne M. Fiedler y Florencia González N., *op. cit.*

## CONCLUSIONES

Son muchos los obstáculos que entorpecen el desarrollo de las pequeñas unidades productivas; además de su evidente debilidad económica, pueden distinguirse otros factores internos, es decir, que tienen relación con la experiencia en el manejo de las microempresas, la motivación, el entrenamiento, la adaptabilidad ante los cambios, la capacidad de organización y la calificación técnica. Entre los factores externos pueden señalarse el difícil acceso al financiamiento, a las materias primas y a la tecnología.

El problema de la organización es crucial en la microindustria y tiene que ver con la estrechez de su base social, con su dispersión física y su desarticulación política. Es significativo que en la presente situación política mexicana, de reforma del Estado, se busque nuevamente una relación simbiótica entre los pequeños productores y el partido oficial, de la que los dos obtienen beneficios. Los primeros, en cuanto a capacidad de gestión ante poderosos intereses económicos, políticos y burocráticos. El segundo, en cuanto a clientela política y votos en una contienda electoral cada vez más competitiva.

El principal desafío de la microindustria no parece ser la competencia de las empresas estadounidenses o canadienses con motivo de la incorporación de México a la zona de libre comercio de Norteamérica. Las ramas en las que predomina (cuadro 1) y en las que logra exportar (cuadro 6) utilizan trabajo de manera intensiva y requieren de poca tecnología y capital. Dos ventajas con que se pueden defender los microindustriales son las que representan su localización (cuentan con una demanda local y regional) y la especialización de su demanda. La irregularidad en la demanda, el carácter estacional de ésta, el trabajo por encargo y su orientación hacia la reposición de partes son el pan de cada día de los microindustriales. Los bajos salarios de México ofrecen, a corto plazo, una de las principales ventajas frente a la industria norteamericana, pero esta opción de ninguna manera es sustentable ni deseable a mediano o largo plazos. En Estados Unidos las ramas donde opera la microindustria están en repliegue y enfrentan la competencia proveniente de los nuevos países industrializados.

Si bien no es previsible una destrucción de la microindustria por la eliminación de las tarifas, tampoco se puede concluir que ésta vaya a beneficiar automáticamente a los pequeños productores mexicanos. Algunos productos alimenticios destinados a la población de origen mexicano; ciertos objetos metálicos cuyos procesos de producción se realizan ventajosamente en talleres, y las prendas de vestir, el calzado,

## CUADRO 6

Muestra de los principales productos de exportación elaborados en la microindustria del occidente de México

*Alimentos:* dulces y chocolates; chiles, pimientos y conservas; jaleas y mermeladas; purés.

*Bebidas:* tequila; jugos de frutas.

*Tabaco.*

*Textil:* alfombras y tapices, principalmente de lana.

*Vestido:* ropa exterior masculina y femenina, especialmente para niña; ropa de cama; mantones y chales; mantas y cobertores de fibras artificiales; ropa tejida y bordada.

*Calzado y cuero:* zapatos, botas, prendas de vestir, bolsos, guantes, portafolios, cinturones, carteras, portamonedas, sillas de montar.

*Madera:* utensilios de uso doméstico, marquetería, mangos de herramientas, marcos.

*Muebles:* muebles en general; sillas, butacas y equipales; cajas; duelas; puertas y ventanas; marcos; hormas.

*Papel:* manufacturas elaborados a partir de pasta de papel.

*Editorial e impresión:* estampas y grabados.

*Química.*

*Petróleo.*

*Hule y plástico:* pelotas y balones.

*Minerales no metálicos:* estatuillas de piedra; adoquines de piedra; ladrillos, azulejos, lozas y baldosas; vajillas de cerámica; alfarería; manufacturas de vidrio y de yeso; objetos de ónix, ópalo, alabastro, mármol y granito; manufacturas de piedras preciosas; espejos y lunas de vidrio; canicas de vidrio; lavabos.

*Metálica básica:* manufacturas fundidas de fierro y acero.

*Productos metálicos:* manufacturas de cobre; herrajes de fierro, bronce y plata; campanas; muebles; armas; productos domésticos de aluminio; pernos y tuercas de cobre.

*Maquinaria y equipo no eléctrico.*

*Maquinaria y equipo eléctrico y electrónico.*

*Equipo de transporte:* carros de mano para transporte de mercancías.

*Otras industrias manufactureras:* cestería; lámparas y aparatos de alumbrado; adornos navideños; sombreros de palma, paja y otros productos trenzados; bisutería de fantasía; paraguas y sombrillas; alhajas; almohadas y cojines; botones; palos para escobas; muñecos; flores, follaje y frutas artificiales; cortinas y persianas; guitarras, violines, maracas y otros instrumentos musicales de cuerdas y de percusión; juguetes no eléctricos; juegos de ajedrez; redes para pescar.

Fuente: información directa.

los productos de cuero y una gran diversidad de otros que son elaborados a mano o con tecnología aplicable a escalas reducidas, los cuales cuentan con un alto valor agregado, pueden encontrar nichos interesantes en el mercado del norte.

Sin embargo, el mercado de la mayor parte de los microindustriales es local y regional, aunque en algunos casos logran vincularse de manera indirecta —por medio de intermediarios oficiales como el Fonart, el Instituto Nacional Indigenista u organizaciones artesanales dependien-

tes de gobiernos de entidades federativas, o mediante empresas comercializadoras— al mercado nacional y hasta al extranjero (cuadro 6). Por lo tanto, la competencia para los microindustriales, en ciertos productos de las ramas textil, del vestido, del calzado y del cuero o de la metal-mecánica, proviene fundamentalmente del Oriente, donde, además de trabajo intensivo, calificado y relativamente barato (véase cuadro 7), existen índices de productividad superiores, mayor desarrollo tecnológico, experiencia en materia de exportación y facilidades financieras. El costo de la mano de obra, en dólares por hora, en los países de nueva industrialización del sudeste asiático y otras regiones de menor desarrollo relativo, comparado con el de México, se expresa en el cuadro 7.

CUADRO 7  
Costos comparativos de la mano de obra entre México y algunos países asiáticos  
(en dólares por hora)

	1988	1992
México*	0.98	2.01
Taiwan		5.82
Corea del Sur		4.65
Singapur		3.66
Tailandia	0.38	
Malasia	0.46	
Filipinas	0.45	
Indonesia	0.25	
China (Shenzen)	0.31	

\*Mano de obra directa y técnica.

Fuente: Carlos Ángulo, Federico Barrio, Julio Ornelas *et al.*, "La industria maquiladora y el Tratado de Libre Comercio Norteamericano", en *Reseña anual de la industria maquiladora*, México, Segumex, Seguros de México, S.A., 1991, pp. 26-27.

En los últimos tiempos parece haberse iniciado un viraje por parte de algunas instituciones financieras internacionales y nacionales, incluso del sector privado, en favor de los microindustriales. En este sentido, vale la pena mencionar, dentro del ámbito universitario, el "Programa Emprendedor", del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y un programa equivalente en el ITAM. Uno de los grupos empresariales de Monterrey inició en 1991 el programa ADMIC para apoyar a la microempresa con fondos provenientes del Banco Mundial.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> La ADMIC Nacional, A.C., es una organización privada, apoyada por AITEC/Action International con sede en Monterrey. Véase David Garza Laguera, "La microempresa:

El futuro de los pequeños productores depende fundamentalmente del mercado interno y por lo tanto de cómo evolucione el poder adquisitivo de la sociedad mexicana. En México gran parte de la microindustria ha significado más un lugar de refugio que de movilidad económica y social. Para que esto último se cumpliera se necesitaría emprender un esfuerzo muy grande en diversos órdenes.

Ante todo, es imprescindible fomentar todo tipo de organización de productores, para contrarrestar su debilidad económica y aumentar su capacidad de negociación de créditos, compras, ventas y exportaciones. En este aspecto la banca de desarrollo tiene una labor insustituible: necesita reorientar su política crediticia en favor de los pequeños y de los microindustriales dinámicos, es decir, los que están ubicados en actividades con potencial exportador y de alta calidad y productividad; los que tienen posibilidades de exportar con alto valor agregado. A este respecto, sería útil analizar la experiencia de los distritos industriales de algunas regiones de Italia, de Francia y de Alemania<sup>40</sup> que han promovido con gran éxito la creación de pequeñas industrias, dinámicas, de alta productividad, las cuales sirven de apoyo para las exportaciones de empresas mayores que cuentan con una tecnología muy avanzada.

Es indispensable apoyar en el orden laboral a los pequeños productores, incluidos los trabajadores, de tal modo que sin inhibir la producción a pequeña escala queden garantizadas ciertas condiciones mínimas de trabajo, presentes en las empresas mayores. Este problema necesita ubicarse dentro de la tendencia a la flexibilización del trabajo que experimentan los países desarrollados y los que están en proceso de industrialización.

Un factor crucial es la creación de ambiciosos programas de capacitación industrial de la mano de obra y de los microempresarios a través de organismos existentes y de otros creados *ex profeso*.

Un programa de ayuda a los microindustriales necesita instaurar expeditos y accesibles mecanismos de información en diversos campos: comercial, técnico, administrativo, financiero, fiscal.

---

estrategia de desarrollo", *Técnica y Humanismo. Revista del Conalep*, XI, 6, mayo-junio 1991, pp. 7-10.

<sup>40</sup> Véanse, por ejemplo, los siguientes estudios: Georges Benko y Alain Lipietz, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses Universitaires de France, Économie en liberté, 1992, 424 pp.; W. Sengenberger, G. Loveman y M.J. Piore, *The Reemergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialised Countries*, Geneva International Labour Organization (International Institut for Labour Studies), 1990, 308 pp.

Sería de gran utilidad favorecer la articulación productiva de pequeñas y grandes industrias a través de sistemas que vayan más allá de la subcontratación convencional, sistemas que puedan compensar de alguna manera las relaciones asimétricas que hasta ahora han prevalecido en detrimento de las primeras. Es posible ofrecer estímulos a las empresas medianas y grandes para que busquen formas de vinculación con talleres subcontratistas que realicen ciertas tareas. Entre estos estímulos vale la pena destacar aquellos que sean diferenciales y estén destinados a las industrias que participan en los procesos de descentralización y desconcentración industrial. Además, es necesario impulsar la creación de empresas comercializadoras que vinculen a los pequeños productores con el mercado nacional y exterior.