

La reestructuración industrial y sus efectos sobre la actividad manufacturera en México, 1982-1994¹

Concepción Alvarado Rosas*

Recibido: abril 20, 1998
Aceptado en versión final: junio 29, 1998

Resumen. El proceso de reestructuración económica afecta a todos los sectores económicos del país y particularmente a la actividad industrial, pues ésta se ve seriamente dañada por los cambios estructurales que se han presentado en la economía nacional. Las micro, pequeñas y medianas empresas han sufrido los estragos de la crisis económica, pues ellas han exhibido considerables disminuciones en el personal ocupado y en el número de establecimientos que proporcionan a la industria manufacturera nacional.

Palabras clave: proceso de reestructuración económica; actividad industrial; micro, pequeñas y medianas industrias; personal ocupado y número de establecimientos.

Summary. The process of the economic reestructuration affects all the economical sectors of the country and specially the industrial activity cause this seems seriously affected by the structurals changes that were cracking the national economy. The micro, small and medium enterprises had suffered the effects of the economical crisis, cause it has showing notorious decrecing numbers in the personal with a job, and also in the number stablishment that are given to the national manufacturing industry.

Key words: process of the economic reestructuration; industrial activity; micro, small and medium enterprises and, personal with a job and the number of stablishment.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como finalidad valorar el proceso de reestructuración industrial y sus efectos sobre el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas industrias en México de 1982 a 1994.

El trabajo consta de tres partes: globalización y reestructuración económica; importancia de las micro, pequeñas y medianas industrias en el proceso de reindustrialización y, finalmente, la industria manufacturera en México durante la década de los ochenta y principios de los noventa.

En esta época de globalización económica se está generando un nuevo proceso a favor de la apertura de las fronteras, que significa, entre otros, la liberalización total del comercio, la entrada de capital extranjero y la privatización de las empresas estatales. Esta internacionalización de la economía, lejos de ser considerada como un factor de modernización, se ha convertido en una fuente de contradicciones, desigualdades y conflictos de intereses, que han enfrentado a los más diversos actores e instituciones económicas y políticas que luchan por un dominio comercial mundial. De acuerdo con este contexto de globalidad, es importante distinguir en forma general cuáles son los procesos pertinentes en la reestructuración económica, particularmente en la reindustrialización, para entender la lógica de

organización de los nuevos sectores de la economía nacional, así como de la industria manufacturera.

GLOBALIZACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA

La reestructuración económica es un proceso que involucra una serie de fenómenos y agentes subordinados a la lógica de la nueva división internacional del trabajo. Según Cohen, esta nueva división se presenta cuando existe un cambio en el mercado mundial del trabajo acompañado, a su vez, de una variación en el mercado mundial de la producción local (Feagin y Smith, 1991:4).

Esta división afecta no solo a un nivel macro, sino que penetra a niveles inimaginables, es decir, la nueva división internacional del trabajo afecta a naciones, regiones, ciudades y a un nivel local.

La reestructuración económica (como lo menciona Aguilar, 1993:29) abarca sobre todo tres procesos (véase Feagin y Smith, 1991:3-34 y Aguilar, 1993:29-33): a) desindustrialización, b) reindustrialización y c) terciarización.

De esta manera la reestructuración económica cubre aspectos tan importantes como: i) el cierre de establecimientos industriales que se encuentran relacionados con la industria textil, automotriz y

* Autor para correspondencia: Instituto de Geografía, Circuito Exterior S/N, Ciudad Universitaria, C.P. 04510 México, D.F. (becaria de Doctorado).

petroquímica entre otras; *ii*) apertura de establecimientos industriales como los *sweatshops*, que son talleres de mano de obra de baja remuneración, ejemplo de éstos son la confección de ropa y la electrónica; *iii*) el desarrollo de servicios, como los bancarios, financieros y de seguros que se encuentran relacionados con las nuevas oficinas que se establecen en los espacios urbanos que han modificado su estructura y funcionamiento; *iv*) la expansión de corporaciones de las áreas centrales hacia espacios semiperiféricos o periféricos.

a) Desindustrialización. Dentro de este proceso se observa una contracción sufrida en la industria manufacturera de un país o una región (Aguilar, 1993:30). Esta contracción de la manufactura se puede constatar en la pérdida cuantitativa y cualitativa de los empleos de la manufactura, así como en la producción. Ejemplo de una pérdida de empleos tanto de calidad como de cantidad fue la que se presentó en la región de Los Angeles, en donde cerraron numerosas industrias; este tipo de medidas fomentó una serie de problemas, como fueron un alto nivel de desempleo, fuerte migración, inseguridad social y una reducción de los salarios reales, además de presentarse un cambio en la distribución de los empleos. Es decir, ahora la mano de obra se concentra más en los servicios y comercio que en la industria manufacturera.

Caso concreto es la segunda industria automotriz de ensamble más importante del país que se localiza en Van Nuys, la cual ha reducido considerablemente la capacidad de absorción de mano de obra y continuamente amenaza con cerrar y dejar sin empleos a buena parte de la población (Soja, 1991:182).

b) Reindustrialización. Es el proceso contrario a la desindustrialización y es donde se presentan nuevas y numerosas inversiones en el sector industrial, lo que conduce a un crecimiento importante en el número de empleos generados en el sector manufacturero.

Los agentes que se encargan de invertir una parte importante de capital en las regiones que desean reactivar son las transnacionales,² las cuales se encargan de elegir los nuevos espacios donde se establecerán las nuevas formas de producción.

La región de Los Angeles también es buen ejemplo de reindustrialización, pues en este espacio tan amplio y variado se han reactivado dos áreas importantes, una de ellas se encuentra estrechamente relacionada con los empleos generados en sectores altamente tecnificados, como son la industria electrónica y la aeroespacial. El otro sector, contrario a éste, es aquél que se encuentra relacionado con sectores donde se

presentan bajos o nulos niveles de tecnología y probablemente es el conjunto más grande de trabajadores con salarios muy bajos, débilmente organizados y mano de obra vulnerable a los cambios económicos. Ejemplos de estos sectores son algunas industrias de la confección de ropa, calzado y juguetería, entre otras.

c) Terciarización. Es el rápido crecimiento que experimentan los servicios al productor y consumidor. Según Aguilar (1993:30), éstos se han visto favorecidos por la reestructuración económica. Ejemplos de dichos servicios son los bancarios, financieros, seguros, mercadotecnia, comercialización, consultorías y otros servicios que se encuentran concentrados en las grandes metrópolis y que se ven impulsados y favorecidos por las telecomunicaciones y los transportes aéreos.

Los servicios al productor se caracterizan por constituir el núcleo de las actividades económicas que inciden en la productividad de los diferentes sectores económicos, además, reflejan el grado de complejidad de la estructura productiva de un espacio. Los servicios al consumidor están dirigidos, como su mismo nombre lo indica, a la demanda final.

Es común encontrar una expresión territorial de la terciarización en los grandes núcleos de población urbana, pues la misma dinámica de la industria hace imprescindible el surgimiento de ciertos servicios que llegan a desplazar a la actividad industrial y constituir una parte importante, si no es que la esencial, de la actividad productiva de las ciudades.

La conjugación de uno o varios procesos de reestructuración da como resultado que en los últimos años se presente una enorme transformación de la economía mundial, en la cual, aspectos como el incremento en los precios de energéticos, los nuevos patrones de migración laboral, los flujos de inversión y la interconexión de mercados, han tenido efectos profundos y desiguales en las economías nacionales. Es decir, han existido impactos por ramas industriales, tipo de ocupaciones y ciudades (Aguilar, 1993:31). La conjugación de todos estos procesos tiene como resultado una diferenciación urbano-regional que se refleja en los agentes que actúan en el cambiante espacio urbano.

IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL PROCESO DE REINDUSTRIALIZACIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un punto clave en la reindustrialización y en la

producción flexible, ya que representan una alternativa para las empresas de mayor tamaño. Este tamaño³ de empresas posee numerosas ventajas con respecto a las empresas de mayor tamaño, entre las que destacan las redes de comunicación intrafirma que son eficientes y rápidas, tienen un menor nivel de burocratismo, además, gozan de una relativa capacidad para reaccionar rápidamente a los cambios en los mercados, poseen un mayor nivel de creatividad y diseño y, lo más importante, una mayor adaptabilidad tecnológica y alta capacidad de innovación (véase más en Regalado, 1987:73-76; Casalet, 1993:103-104).

De acuerdo con este contexto de flexibilidad, las relaciones interempresariales se han modificado considerablemente, pues la organización empresarial, con la fragmentación en fases de los procesos de fabricación, la descentralización del trabajo y el sistema de producción *just in time* están dando lugar a una progresiva densificación de flujos entre industrias y entre espacios (Brenes *et al.*, 1993:565-566). Estas nuevas formas de relación empresarial traen como resultado, que cada vez más las empresas grandes mantengan relaciones productivas con empresas de menor tamaño, es decir, la estructura industrial ahora se caracteriza por tener lazos hacia arriba y hacia abajo, de tal modo que en estos momentos existe un predominio de empresas pequeñas que coadyuvan a perpetuar los procesos flexibles dentro de las relaciones industriales y productivas.

Las micro, pequeñas y medianas industrias forman parte importante en los procesos flexibles y en los de reindustrialización, pues gracias a ellas las grandes empresas pueden realizar sus actividades por medio de la subcontratación que establecen con las empresas de menor tamaño.

Es importante mencionar que entre las micro, pequeñas y medianas industrias se presentan dos tipos, unas que son muy innovadoras en sus procesos por las tecnologías utilizadas y mano de obra calificada, además, han modificado las estructuras organizativas internas y buscan nuevos vínculos con el entorno socioeconómico. Este tipo de modificaciones se han enfocado o canalizado en ciertas industrias, como es el caso de la electrónica, la robótica y la informática. Sin embargo, existen otras micro, pequeñas y medianas industrias que presentan características de subsistencia, y que se caracterizan por tener una escasa capacidad financiera para invertir en tecnología⁴ y se encuentran poco capitalizadas; además, son empresas de escasa calificación de mano de obra. En algunos tamaños, sobre todo las microindustrias, tienen relativamente escasos cinco años de duración en el proceso productivo.⁵

Las micro, pequeñas y medianas industrias modernas se concentran en ciertos productos que garantizan una máxima competitividad de acuerdo con las transformaciones y oportunidades del mercado, además, aprovechan las facilidades que poseen por su tamaño para realizar adaptaciones dependiendo de los cambios y oportunidades del mercado.

En particular, una de las desventajas de las micro y pequeñas industrias es la escasez de cuadros directivos, las adopciones de tecnologías y de recursos financieros que son factores esenciales para que estas empresas puedan crecer y mantenerse en el proceso productivo. Además, presentan difícil acceso de información sobre procesos técnicos y productivos; no poseen una capacidad de acumulación y se caracterizan por ser inestables; tienen equipos de trabajo simple y presentan una constante combinación de la actividad empresarial con la doméstica; no existe una separación de actividades de trabajo entre el propietario y los subordinados y, la oferta de estas empresas satisface mercados locales, reducidos y de bajo poder adquisitivo.

Una de las ventajas de las micro y pequeñas empresas es la existencia de una mayor capacidad para aprovechar los recursos locales, en su mayoría dependen menos de las importaciones y prácticamente no recurren a créditos externos, además para su creación y funcionamiento no se necesitan grandes cantidades de capital y su rendimiento es relativamente alto en comparación con el capital invertido y como sus procesos de trabajo son más simples que las medianas industrias, pueden modificar con mayor rapidez las líneas de producción adaptándose a los requerimientos del mercado.

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas no radica únicamente en su expresión cuantitativa, en los espacios industriales, sino por el protagonismo que adquieren en los procesos de reestructuración económica desde hace más de dos decenios: "... su capacidad para generar empleos, frente a la frecuente reducción de plantillas laborales en las grandes (empresas), junto con su mayor especialización y capacidad adaptativa" (Méndez, 1996:41), han contribuido para que surjan como una alternativa de crecimiento dentro de las diferentes economías. Pero no son únicamente las micro, pequeñas y medianas industrias modernas las que juegan un papel protagónico en las diferentes economías, sino que las industrias tradicionales o de subsistencia también representan una fuente importante para mantener la economía de una región o país.

Se han observado numerosos ejemplos donde se han agrupado a las pequeñas y medianas empresas; España es uno de los países donde estas empresas han proliferado en los distritos industriales, pues 97% de las empresas industriales que surgieron entre 1981-1987 contaban cada una de ellas con menos de 25 empleos. Otros ejemplos son en la llamada "Tercera Italia", los sistemas productores de Francia, Alemania y el Reino Unido, el "Valle del Silicón" en Estados Unidos o las redes de empresas en Japón, Corea o Taiwán (Villavicencio, 1994:164). Existen casos muy específicos donde se ha fomentado a las pequeñas y medianas empresas, pero también en donde se ha limitado su desarrollo.⁶

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MÉXICO DURANTE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA Y PRINCIPIOS DE LOS NOVENTA

El panorama durante la década de los ochenta fue desalentador para la economía nacional y por supuesto para la industria manufacturera, pues como lo afirma Alvarez (1991:827), la PEA aumentó en un 37.6%; las cifras del sector informal son alarmantes, pues se multiplicó 129 veces más, es decir, pasó de 38 000 a 4 930 000 personas; y solo el factor formal aumentó en un 4.1%.

Con el inicio de la apertura comercial en México durante el sexenio de Miguel de la Madrid, y consolidada en el periodo de Carlos Salinas de Gortari, ha traído como consecuencia la desaparición de 20% de las micro y pequeñas industrias en los últimos años; en 1993 el sector industrial creció únicamente 1.8% y en el primer trimestre de 1994 decreció un 3.8%; se reconoce que el desempleo abierto y el subempleo van en aumento, y que afecta a 23% de la población económicamente activa que subsiste con el salario mínimo (Pradilla, 1994:56).

Las micro, pequeñas y medianas industrias son muy importantes en la economía nacional, ya que cuantitativamente por el número de establecimientos aportan más de 98.1% del total de la industria manufacturera, y en el personal ocupado absorben más de 48.9% de los empleos generados en la manufactura. Esta situación es muy importante por dos razones fundamentales, una de ellas, es que representan una alternativa de crecimiento para la economía doméstica o nacional por la cantidad de mano de obra que absorben, y la otra, es la función social que desempeñan, al absorber mano de obra que en algún momento se encuentra desempleada, ya que por el tamaño de las industrias es relativamente fácil acceder a ella, en ramas específicas como la de

alimentos, prendas de vestir, maderas y productos metálicos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son importantes en la economía doméstica y nacional, pues aportan más de 98.1% de los establecimientos de la industria manufacturera y absorben un 48.9% de mano de obra. Desafortunadamente estas cualidades no han contribuido para que el Estado apoye a estas empresas en tecnología, en capacitación de mano de obra y en financiamiento, pues la ayuda se ha concentrado, en su mayoría, en la gran industria, la cual ha realizado adaptaciones en la industria para reorganizar su producción, por medio de la adquisición de tecnología y de la adaptación de nuevos procesos que han contribuido a un mayor mejoramiento y especialización en sus productos.

Si se apoyara financiera, técnica y tecnológicamente a las micro, pequeñas y medianas industrias, posiblemente absorbería más mano de obra por unidad instalada y, con ello, sanearía una buena parte del déficit de los empleos que demanda la población de nuestro país.

Este tipo de industrias servirían como un pivote de descentralización productiva, ya que se podrían instalar en zonas poco desarrolladas y absorber mano de obra originaria del lugar. Esta captación de mano de obra detendría la migración de la población y, a su vez, sería receptora de la mano de obra despedida de las grandes industrias.

Particularmente, la dinámica que experimentó la industria manufacturera en México durante doce años fue muy irregular, ya que esta actividad pasa de una etapa de relativa estabilidad económica en 1982 a un periodo de crisis para 1994. Para analizar la dinámica de la industria manufacturera se tomaron datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)⁷ del personal ocupado y número de establecimientos, se les aplicó tasas de crecimiento para observar su comportamiento a lo largo de este periodo y así ver la situación real de la industria manufacturera.

Tamaño del establecimiento por personal ocupado.

La pequeña industria en el personal ocupado mostró de 1982 a 1986 una tasa de crecimiento de 3.2%; le sigue en importancia la mediana con 3.4 y la micro con 3.2%, respectivamente; sin embargo, al interior del sector manufacturero el comportamiento es muy irregular. Dentro de la micro, la industria de petroquímica es la que mostró la mayor tasa de crecimiento con 14.5% y la de productos metálicos experimentó

el menor crecimiento, e incluso, llegó a ser negativo -0.1% (Figura 1).

La dinámica al interior de la pequeña industria fue totalmente diferente a la micro, ya que la rama que tuvo la tasa de crecimiento mayor fue para equipos de transporte con 9.4%, y la que se ubicó muy por debajo del promedio nacional fue la industria del

tabaco con -11.2%. Los valores en las tasas de crecimiento para la mediana industria son en general más elevados, es decir, en este tamaño se localiza la tasa de crecimiento más alta de todo el periodo; esto es para la petroquímica un 44.9%, y la rama que exhibió el menor crecimiento dentro de este tamaño fue para otras manufacturas con -1.9% (Figura 1).

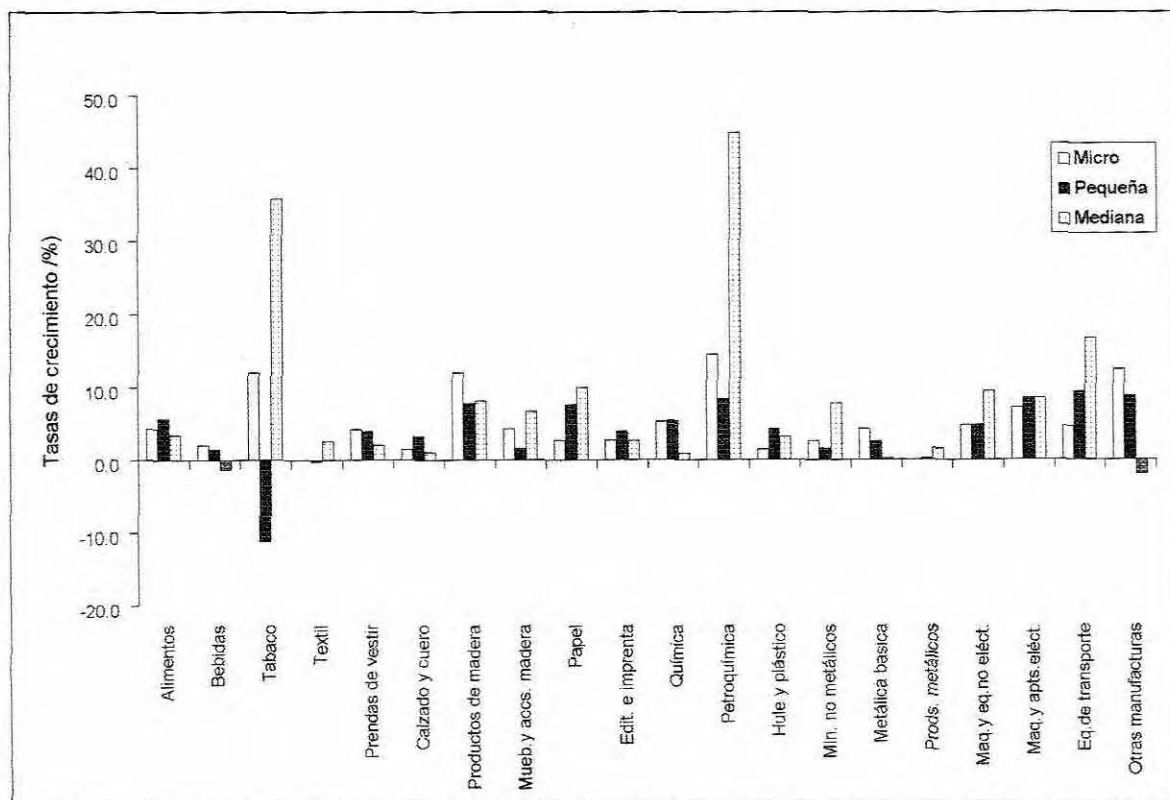


Figura 1. Tasas de crecimiento del personal ocupado en la industria manufacturera por rama de actividad en México, 1982-1986. (Fuente: Cálculos propios con datos proporcionados por la SECOFI.)

Número de establecimientos. La tasa de crecimiento en el número de establecimientos de la industria manufacturera en el mismo periodo se comporta de la siguiente manera: de los tres tamaños examinados, la que presenta el mayor valor en la tasa de crecimiento es la pequeña industria con 4.0%, le sigue con valores iguales la micro y mediana con 3.0%, respectivamente (Figura 2).

Rama industrial. Al interior de cada rama industrial la dinámica es la siguiente: la microindustria, al igual que el personal ocupado, en el número de establecimientos

se encuentra por arriba del total nacional, la petroquímica tuvo una tasa de crecimiento del 17.2% y el menor crecimiento lo experimentó la industria del tabaco con -5.9%; en el caso de la mediana industria la petroquímica tuvo 15.7% y, en situación opuesta, la industria del tabaco -6.3%; para la mediana industria continuó la petroquímica con la tasa de crecimiento muy por arriba del total nacional, es decir, llegó hasta un 41.4% que fue la tasa de mayor crecimiento de todo el periodo; otras manufacturas exhibió la tasa más baja con -8.2% (Figura 2).

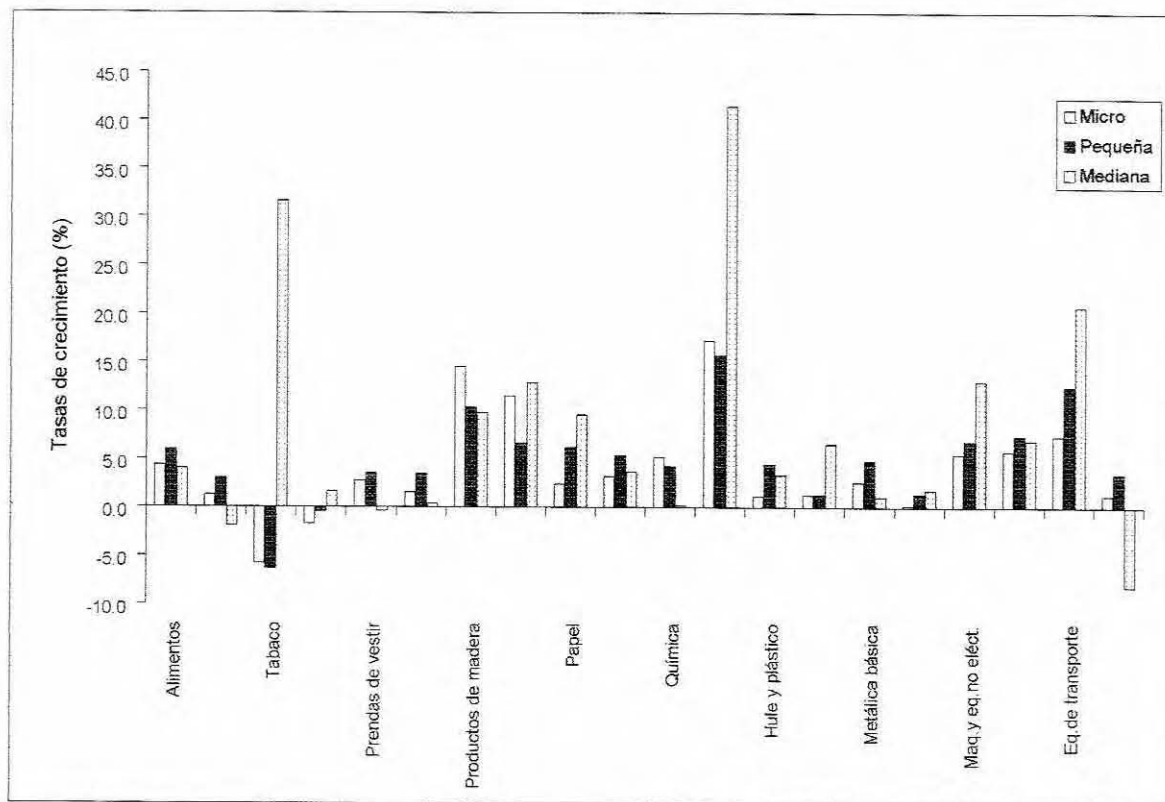


Figura 2. Tasas de crecimiento del número de establecimientos en la industria manufacturera por rama de actividad en México, 1982-1986. (Fuente: Cálculos propios con datos proporcionados por la SECOFI.)

Tamaño del establecimiento por personal ocupado.

La dinámica en la tasa de crecimiento en el personal ocupado de la industria manufacturera de 1990-1994 fue totalmente diferente al periodo anterior, pues no se presentó ningún crecimiento en los totales nacionales de cada tamaño, inclusive la microindustria fue la única que mostró un valor positivo con 0.6%; la pequeña y mediana industria fue de -2.2 y -0.3%, respectivamente (Figura 3).

Rama industrial por personal ocupado. Al interior de la microindustria, la rama de bebidas es la que exhibió el mayor crecimiento en su tasa, con 16.7%, y la textil con -3.5%; esta rama, junto con la confección de ropa, ha sido una de las más afectadas por la indiscriminada competencia por la apertura del comercio, aunado por

supuesto a la caída del poder adquisitivo de la población que repercutió en la demanda de bienes de consumo conjugado, a su vez, con el desplome en la producción del algodón.

En la pequeña industria la rama de bebidas continuó con el valor más alto, 10.9%, esta es una rama que no ha experimentado problemas en su crecimiento, pues al igual que la de alimentos, es un bien que tiene una gran demanda y, más aún, es un producto de fácil adquisición. La rama del tabaco experimentó la tasa de crecimiento más baja de todo el periodo analizado con un -14.6%; en la mediana industria la petroquímica tuvo la tasa de crecimiento más alta con 11.3% y otras manufacturas con -3.34% (el más bajo de todo el periodo) (Figura 3).

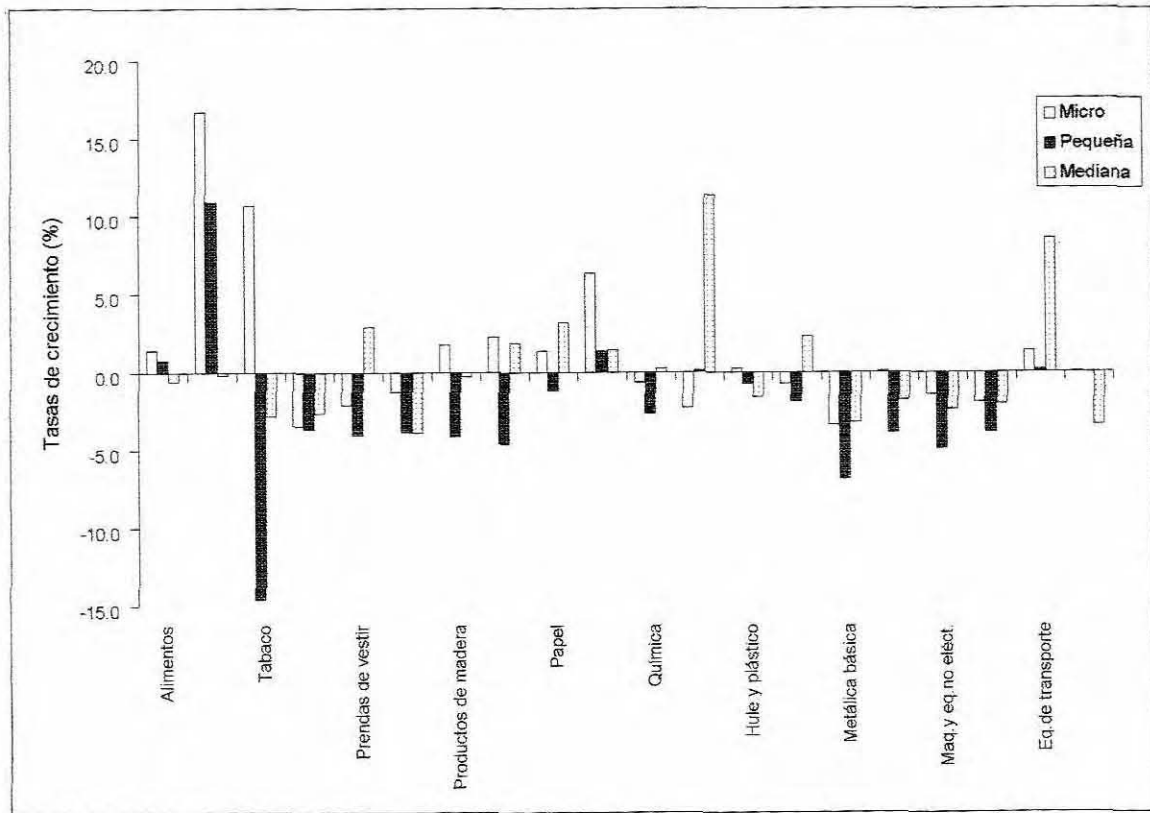


Figura 3. Tasas de crecimiento del personal ocupado en la industria manufacturera por rama de actividad en México, 1990-1994. (Fuente: Cálculos propios con datos proporcionados por la SECOFI.)

Número de establecimientos. La tasa de crecimiento en el número de establecimientos fue la siguiente: la microindustria de bebidas tuvo un valor muy por arriba del total nacional, con 17.3% y la textil fue el caso opuesto con -3.4%; la pequeña industria de bebidas continuó con el valor más alto del orden de 12.3% y la industria del tabaco con -17.3%; la petroquímica tuvo el valor más alto en la mediana industria con 10.7% y la del tabaco con -5.4% (Figura 4).

Personal ocupado. La tasa de crecimiento más alta de todo el periodo y de los tres tamaños fue para la microindustria de la petroquímica con un 17.0%, le sigue en importancia, por la cantidad de fuentes de empleo generadas, la mediana industria de prendas de vestir con un 12.0% y, finalmente, la pequeña industria de petroquímica con 9.1%. Las tasas de crecimiento más bajas fueron para la rama con un -5.4% en la modalidad de micro; la rama de minerales no metálicos

en la pequeña y mediana industria con un -4.8%, en ambos casos (Figura 5).

Número de establecimientos. De los tres tamaños analizados, la microindustria fue la más dañada de 1994-1997, puesto que de las 20 ramas industriales, 14 de ellas experimentaron tasas de crecimiento negativas, donde la industria textil tuvo el valor más bajo, con un -4.4%; en situación opuesta se encontró la petroquímica con un 12.7%. Tanto las pequeñas como las medianas industrias tuvieron un menor número de ramas manufactureras con valores negativos y en ambos casos la industria del tabaco experimentó las tasas de crecimiento más elevadas con un 8.7 y 14.5%, respectivamente. Es decir, la crisis económica afectó diferencialmente a las empresas de la industria manufacturera, ya que se presentó un mayor número de microempresas que tuvieron que cerrar por los desajustes que se dieron en la estructura productiva del país (Figura 6).

Figura 5. Tasas de crecimiento del personal ocupado en la industria manufacturera por rama de actividad en México, 1994-1997. (Fuente: Cálculos propios con datos proporcionados por la SECOFI.)

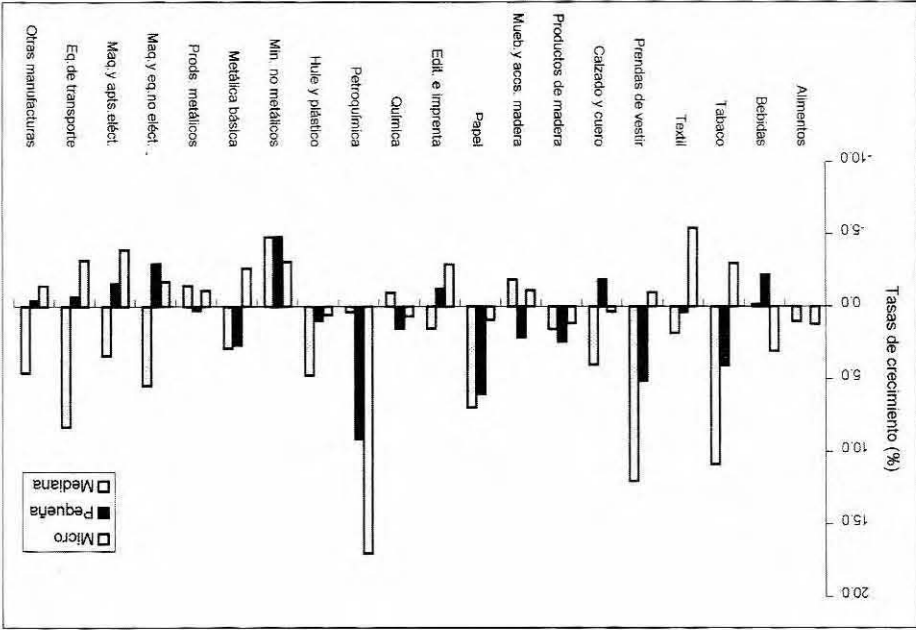
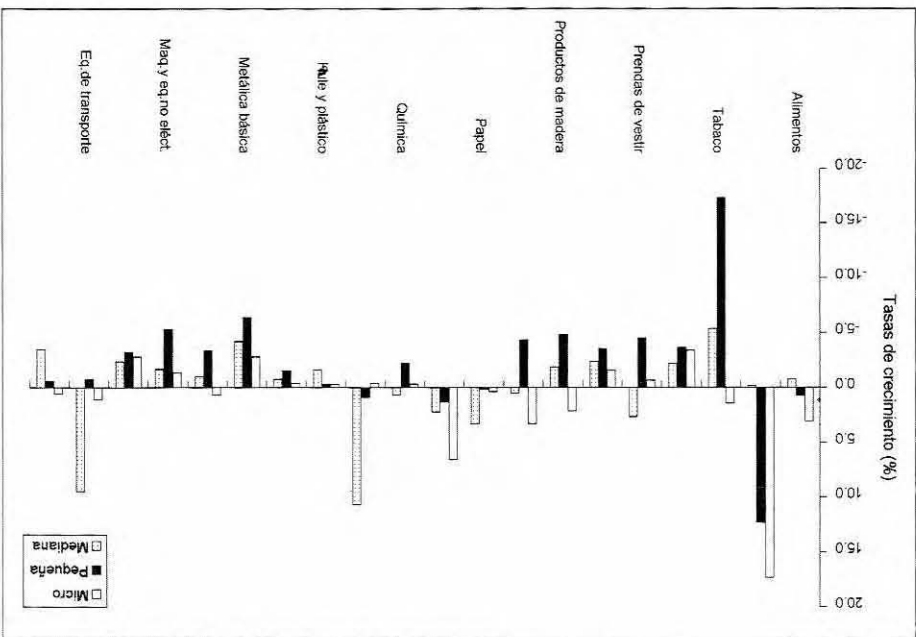


Figura 4. Tasas de crecimiento del número de establecimientos en la industria manufacturera por rama de actividad en México, 1990-1994. (Fuente: Cálculos propios con datos proporcionados por la SECOFI.)



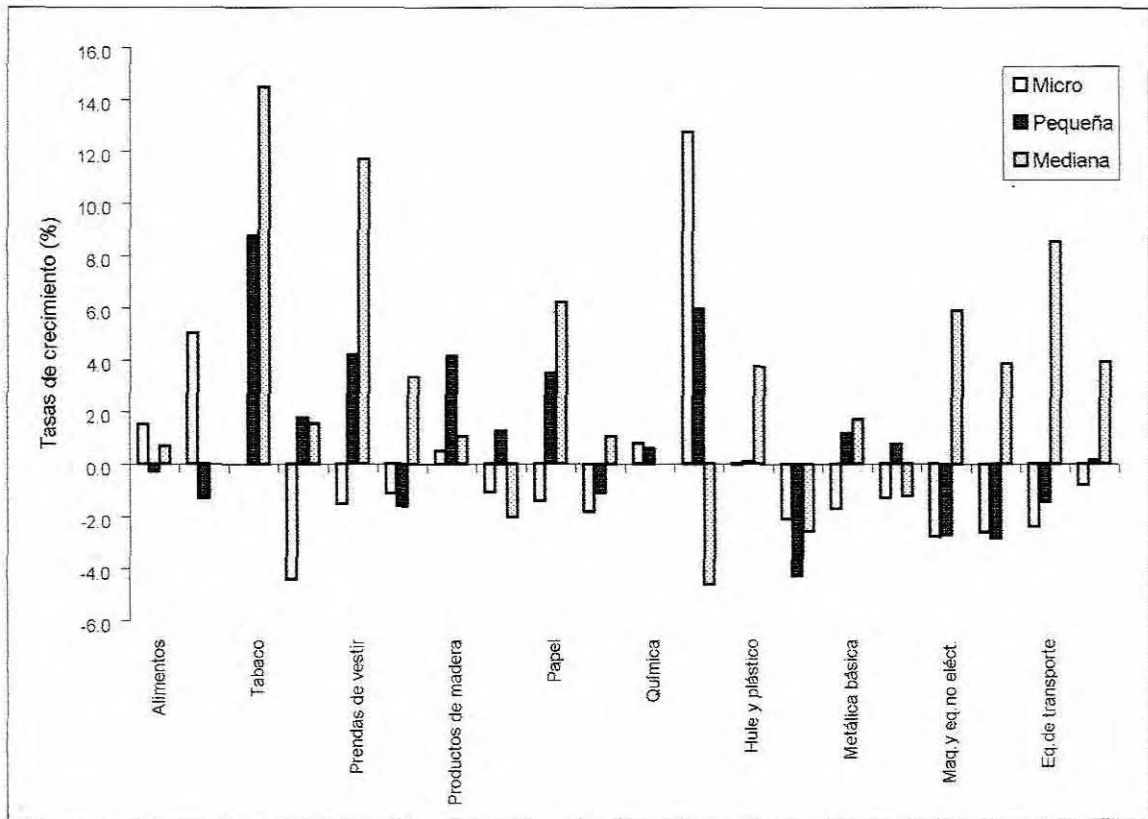


Figura 6. Tasas de crecimiento del número de establecimientos en la industria manufacturera por rama de actividad en México, 1994-1997. (Fuente: Cálculos propios con datos proporcionados por la SECOFI.)

Es importante destacar que en forma general los valores de las tasas de crecimiento en el personal ocupado y en el número de establecimientos de 1990-1994 es mucho menor en comparación con el periodo anterior, ya que en su mayoría, los valores son negativos, lo cual indica que la formal liberalización de la economía nacional que se dio en 1986 con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hoy conocida como Organización Mundial de Comercio, que se ligó más tarde con estrategias de política económica neoliberal que estableció, entre otras cosas, la privatización de empresas estatales, desregulación y la desaparición progresiva de la política subsidiaria del Estado de la actividad económica estatal (véase más detalladamente en Vidal, 1992:99-129).

La liberalización de la economía vino a deteriorar todavía más la dinámica de la industria manufacturera, ya que de las 20 ramas industriales que se analizaron, más de la mitad se encuentran con tasas de crecimiento negativas, lo cual indica una desaceleración en su crecimiento, por lo menos en el personal ocupado y en número de establecimientos manufactureros con datos proporcionados por la SECOFI.

La economía nacional, y particularmente la industria manufacturera, no se encontraba en condiciones para enfrentar una competencia internacional, ya que únicamente el proteccionismo económico que duró más de cuarenta años no preparó a la planta productiva para ser altamente competitiva y eficiente, ya que los datos analizados atestiguan fielmente el deterioro de la planta productiva del país.

CONCLUSIONES

Los procesos de reestructuración económica, y particularmente la reindustrialización, han afectado en forma negativa a la industria manufacturera en México, pues en el personal ocupado y en el número de establecimientos que proporcionan las micro, pequeñas y medianas industrias han mostrado disminuciones considerables. Las tasas de crecimiento de las diferentes ramas industriales han venido de más a menos; es decir, en el primer periodo se percibió, en forma general, que las micro, pequeñas y medianas industrias experimentaron favorables incrementos en las fuentes de empleos generadas y en el número de establecimientos. Sin embargo, para el periodo que abarcó de 1990 a 1994, fue totalmente desalentador para las pequeñas y medianas industrias, pues sus incrementos fueron negativos. En posición contraria se ubica la microindustria, ya que sus tasas de crecimiento fueron las únicas que mostraron ser positivas, manifestando con ello una mayor resistencia a los cambios económicos por las características que le brinda su tamaño.

Para 1994-1997 la situación de la industria manufacturera mejoró sensiblemente, puesto que se notó un menor número de industrias con valores negativos, pero aun así, no deja de ser desalentador para la planta productiva nacional.

Las microindustrias, al tener una rápida adaptabilidad a los cambios económicos, contribuyen a mantener lazos productivos con otros tamaños de industria, lo que permite a corto plazo estar dentro del sistema productivo nacional.

De las 20 ramas analizadas, es importante resaltar que la rama de la petroquímica fue de las que mantuvo los valores más altos dentro de las pequeñas y medianas industrias; esto se debe a los nexos que establece con otras industrias nacionales e internacionales, además de que fue una de las ramas que el Estado apoyó con recursos financieros. En el caso opuesto están las ramas textil y del tabaco, que sólo satisfacen el mercado local y nacional.

NOTAS

- ¹ Nota: Este trabajo presenta resultados parciales de la investigación doctoral denominada "La apertura comercial y la microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Impacto y perspectivas en los noventa", que se realiza en el Departamento de Geografía Social del Instituto de Geografía de la UNAM.
- ² Las transnacionales son establecimientos productivos que se localizan en algún país, diferente al de origen, y que operan en función de una estrategia conjunta, cuyo rasgo fundamental es que las decisiones las toman desde la sede central (Méndez, 1996:129). Estas transnacionales juegan un papel fundamental en los procesos de reestructuración económica, pues ellos son los agentes internacionales que contribuyen, entre otros, a señalar los nuevos espacios de las nuevas actividades que se van a desarrollar en otros países, es decir, son las causantes directas de la nueva división internacional del trabajo. La selección de estos nuevos espacios se da generalmente en los países periféricos o de reciente industrialización.
Las transnacionales indudablemente han modificado la estructura territorial de los lugares donde han llegado a establecerse, pues contribuyen a la existencia de una mayor cantidad de capital extranjero que es capaz de dinamizar a las economías regionales y locales, generan más empleos, aportan tecnología e inducen a la modernización de los proveedores localizados a sus alrededores. Sin embargo, contribuyen a una creciente dependencia de las decisiones externas y a una fuerte presencia de desarticulación de las economías locales, entre otras. Véase más detalladamente en Méndez, 1996:121-156.
- ³ La microindustria es aquella que cuenta hasta con 15 trabajadores; la pequeña industria de 16 a 100 y la mediana de 101 a 250 trabajadores.
- ⁴ Las tecnologías pueden ser blandas o duras. Las primeras se refieren a la organización y gestión de la empresa, es decir, son las decisiones que se toman a nivel directivo o gerencial que necesariamente repercuten en todos los niveles de la empresa. Las tecnologías duras son aquellas que se enfocan al equipamiento de las empresas como las máquinas, líneas de producción de energía y, en general, los medios de producción.
- ⁵ La crisis económica por la que ha atravesado México por varias ocasiones, ha contribuido para que las microempresas tengan un alto grado de mortandad, pero también un número considerable de estas empresas ha surgido como una alternativa de empleo para la población. Un estudio elaborado por Nacional Financiera (Nafin) y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) proporcionaron una serie de datos, donde demuestran que las microempresas duran en promedio en el aparato productivo cinco años, es decir, el "30.9 por ciento de las microempresas tienen una edad promedio inferior a tres años; 48.4 por ciento es menor a cinco años; y sólo 30.8, casi un tercio del gran total, llega a vivir más de diez años o se transforma en pequeña empresa" (Flores, 1996:26).
- ⁶ Existen muchos ejemplos donde las pequeñas y medianas empresas no son sujetas a financiamiento, como es el caso de las pequeñas empresas que se localizan en Taiwán, donde recurren a créditos no formales (con amigos y otras fuentes no bancarias) en Amsden (1991).
- ⁷ La SECOFI tiene una cobertura a nivel nacional y los datos son proporcionados por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS); de aquí se deduce que la totalidad de las empresas que se encuentran laborando de una manera informal quedan descartadas, ya que éstas carecen de algún registro gubernamental.

REFERENCIAS

- ☞ Aguilar, A. G. (1993), "La Ciudad de México y las nuevas dimensiones de la reestructuración metropolitana", en Cabrales Barajas, L. F. (comp.), *Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada*, Universidad de Guadalajara, México, pp. 25-51.
- ☞ Alvarez Uriarte, M. (1991), "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, México, pp. 827-837.
- ☞ Amsden, A. H. (1991), "Big business and urban congestion in Taiwan: the origins of small enterprise and regionally decentralized industry (respectively)", *World Development*, New School for Social Research, New York and Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
- ☞ Brenes, R. et al., (1993), "Reestructuración productiva y comportamiento de la industria en la aglomeración urbana de Sevilla", *Ciudad y Territorio*, CyTET, 1 (98), España, pp. 553-557.
- ☞ Casalet, M. (1993), "Alternativas dinámicas para las pequeñas y medianas empresas", *Expansión*, vol. XXV, núm. 624, México, pp. 103-104.
- ☞ Feagin, J. R. y M. P. Smith (1991), "Cities and the International Division of Labor: an overview", *The Capital City*, Michael Peter Smith y Joe R. Feagin, Blackwell Cambridge MA and Oxford UK.
- ☞ Flores, G. (1996), "Viven menos de 5 años 50% de las microempresas", *El Financiero*, 18 de septiembre, México.
- ☞ Méndez, R. e I. Caravaca (1996), *Organización industrial y territorio*, Editorial Síntesis, España.
- ☞ Pradilla C., E. (1994), "Desindustrialización y desempleo", *La Jornada*, miércoles 8 de junio, México.
- ☞ Regalado Lobos, A. (1987), "¿Lo pequeño es hermoso?", *Expansión*, vol. XIX, núm. 468, México, pp. 73-76.
- ☞ Scott, A. J. (1988), "Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and western Europe", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 12, núm. 2.
- ☞ Soja, E. W. (1991), "Economic Restructuring and the Internationalization of the Los Angeles Region", *The Capital City*, Michel Teter Smith y Joe R. Feagin, Cambridge MA and Oxford, pp. 178-198.
- ☞ Vidal Bonifaz, F. J. (1992), "Lo que el tiempo se llevó: la industria paraestatal", en Morales, J. (coord.), *La reestructuración industrial en México*, Ed. Nuestro Tiempo, México, pp. 99-129.
- ☞ Villavicencio, D. (1994), "Las pequeñas y medianas empresas innovadoras", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 9, México, pp. 759-769.