

2 ej
51



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales



LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN MEXICO ESTUDIO DEL CASO DE UN PEQUEÑO TALLER DE COSTURA (1978-1982)

T E S I S

Que para obtener el Título de:
LICENCIADA EN SOCIOLOGIA

P r e s e n t a:

BARBARA TOLHURST COLE

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



MEXICO, D. F.

1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

Pag.

INTRODUCCION.

- I. EL CASO DE UN PEQUEÑO TALLER DE COSTURA 1978-1982..... 9
 - 1.1. Introducción.
 - 1.2. Descripción del taller.
 - 1.3. Los problemas internos.
 - 1.4. El problema fundamental ¿exceso de burocracia o poca productividad?

- II. LA PEQUEÑA INDUSTRIA..... 33
 - 2.1. Introducción.
 - 2.2. ¿Micro o pequeña industria?
 - 2.3. El por qué de los problemas de la pequeña industria.

- III. LA INDUSTRIA EN MEXICO: UN DESARROLLO DESIGUAL..... 49
 - 3.1. Introducción.
 - 3.2. El proceso de industrialización.
 - 3.3. El sector informal: excedente estructural de fuerza de trabajo.
 - 3.4. La industria del vestido y su relación con el sector informal.

IV.	LA CRISIS.....	69
	4.1. Introducción.	
	4.2. La Crisis.	
	4.3. Crisis estructural.	
	4.4. Implicaciones de la crisis para la industria nacional.	
V.	CONCLUSION.....	87
	APENDICE.....	91*
	NOTAS.....	100
	BIBLIOGRAFIA.....	106

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

Recientemente han tenido gran auge las teorías neoliberales para interpretar los problemas que enfrentan a la pequeña empresa. - - Hernando de Soto, exponente de esta corriente, define el sistema-económico actual como mercantilista y atribuye el crecimiento incontenible del sector informal a los complicados reglamentos fiscales y el exceso de trámites burocráticos necesarios para ingresar en el sector formal. La formalidad para este enfoque, se relaciona con el progreso hacia una democracia y la consecuente reducción de la intervención estatal en el proceso de industrialización. Consideran que en la actualidad predomina "un Estado burocratizado y reglamentarista que antepone el principio de la redistribución de la producción de la riqueza.... El Estado no fue en nuestros países expresión de la colectividad...., actuó generalmente en el orden económico de acuerdo al rígido patrón mercantilista.... legislando y reglamentando a favor de pequeños grupos - de presión.... y en contra de los intereses de las grandes mayorías a los que este sistema marginaba.... concediendo siempre a una pequeña minoría no sólo la riqueza, sino también el derecho a la riqueza" (1). Según esta teoría, los problemas de la pequeña-industria se solucionarán mediante la reducción de trabas burocráticas por parte del Estado, mayor flexibilidad en el mercado de -trabajo y el libre juego de la oferta y demanda que permita restablecer equilibrios económicos.

Esta investigación tiene por objeto analizar los problemas que enfrenta la pequeña industria en México, mediante la consideración del caso particular de un pequeño taller de costura que operó entre 1978 y 1982. Propone señalar que la crítica situación en que se encuentra la pequeña industria no se debe principalmente al "mercantilismo", sino que está relacionada con la dinámica que ha seguido el desarrollo industrial en México. Esta dinámica está vinculada con la posición que ocupa México dentro de la economía mundial, como una de las naciones subdesarrolladas. A su vez, procesos como la urbanización acelerada y la resultante distribución del empleo en América Latina han tenido repercusiones en la pequeña industria. Las políticas de desarrollo y las aspiraciones del gran capital han marginado a este sector. El problema esencial no es una falta de democracia, sino que está relacionado con el desarrollo particular que ha seguido la región donde el Estado y los grandes empresarios se han unido como líderes en la estructura capitalista.

En cuanto a la industria del vestido, la producción se lleva a cabo en tres niveles. En primer lugar están los talleres industriales que utilizan una tecnología avanzada, sostenida por capital extranjero. También están los medianos y pequeños talleres, con menor poder económico y por consiguiente en desventaja tecnológica con los talleres industriales. Por último, están los talleres informales, pequeñas unidades de producción que utilizan trabajo asalariado y generalmente maquilan para compañías ubicadas en el centro de la ciudad de México.

La industria en México, desde hace varios años ha sido afectada por la crisis mundial. A nivel nacional, la contracción del mercado, a consecuencia de esta recesión, ha afectado la industria del vestido en diferentes formas. Mientras que la gran industria se convierte en maquiladora para el mercado externo, la pequeña industria enfrenta un futuro inestable. Muchos talleres han quebrado; otros para sobrevivir han recurrido a la informalidad o quasi-legalidad. Un pequeño taller no puede competir ni con el capital de los talleres industriales, ni con la alta tecnología. Busca reducir sus costos utilizando la mano de obra intensiva y eliminando los gastos que implica la legalidad. Esta tendencia no parece ser pasajera, sino está relacionada con el desarrollo particular que ha seguido la industrialización en México y el resultante desequilibrio estructural.

A continuación, se propone describir el caso de un pequeño taller de costura, a la vez señalando los rasgos esenciales de una pequeña unidad de producción ubicada dentro del sector formal. De ahí, intentamos identificar los problemas esenciales que enfrenta este tipo de empresa.

Para determinar la situación del taller dentro del panorama de la industria del vestido, en el capítulo dos, analizamos algunas definiciones de la micro y pequeña industria. Así, podemos ver, no solamente la caracterización de un pequeño taller de costura formal, sino también la manera en que el sector formal e informal están interrelacionados.

Para comprobar la hipótesis en tiempo de crisis, la pequeña industria se encuentra en una situación precaria, ya que no puede competir, ni con los talleres industriales, ni con el sector informal, consideramos necesario trazar los procesos históricos de urbanización e industrialización en México. A consecuencia del desarrollo particular de la región se ha producido una situación en donde predominan dos sectores: la gran industria y el sector informal. En este panorama la pequeña industria formal pierde presencia, ya que se encuentra inserta en una dinámica donde el Estado apoya la gran industria basada en técnicas intensivas de trabajo, pero al mismo tiempo, concede la presencia del sector informal que proporciona ingresos para los no asalariados de las ciudades. La pequeña industria formal encuentra crecientes dificultades para competir en el mercado donde estos dos sectores tienen mayores posibilidades de reducir sus costos.

Para seguir con el análisis de los problemas actuales de la pequeña industria formal, examinamos la crisis actual y sus implicaciones para este sector. La pequeña industria ha sido particularmente afectado por la crisis y las consecuentes políticas de desarrollo adaptado por el Estado, sobre todo, en el caso de un taller - que operó entre 1978 y 1982, la crisis tiene gran relevancia en sus posibilidades de triunfar.

Una de las categorías fundamentales que utilizamos a lo largo de la tesis es "sector formal". Como sector formal consideramos - aquellas empresas que operan dentro de la institucionalidad con - trabajadores asalariados y fines capitalistas. En el momento en que intentamos profundizar en las características de la pequeña -

empresa formal, encontramos ciertos vínculos con el sector informal. Aunque el sector formal generalmente es considerado el "sector moderno", en las pequeñas unidades de producción, como podemos ver en el estudio de caso, hay elementos que interrelacionan el sector formal y el informal. Aunque no intentamos abarcar un estudio sobre estas vinculaciones, sí señalamos su presencia y las formas que toman.

CAPITULO I

EL CASO DE UN PEQUEÑO TALLER DE COSTURA

(1978 - 1982)

1.- El caso de un pequeño taller de costura 1978-1982.

1.1. Introducción.

En 1978 se constituyó un pequeño taller de costura. Se llevaron a cabo los interminables trámites para ingresar a la legalidad. Empezó a operar en el período correspondiente al auge petrolero en México. Aparentemente México había superado la crisis de 1976 y entró a una nueva etapa de prosperidad. El clima económico favoreció el establecimiento del taller, a pesar de los desequilibrios estructurales perceptibles dentro del sector manufacturero. Había mercado, financiamiento, acceso a materias primas, maquinaria y posibilidades de expansión con el tiempo.

Esta situación duró poco. A partir de la baja en el precio del petróleo, la consiguiente inflación y la devaluación del peso, el taller, junto con el resto de la pequeña industria es afectado desfavorablemente. Los problemas internos del taller son evidentes. - - Su situación precaria está clara; el mercado se contrae, no hay préstamos bancarios, las materias primas llegan a precios inalcanzables, las reparaciones de la maquinaria deben esperar por falta de recursos. Los gastos fijos (salario mínimo, Seguro Social, - - INFONAVIT, renta, luz, etc.) suben.

Para agosto de 1982, a pesar de los intentos de mantener el taller a flote, la crisis llegó a imponerse y se suspendió la producción.

Sigue una descripción de los años de operación del taller y un análisis de sus problemas particulares. Más adelante se propone buscar las causas de las dificultades que enfrenta la pequeña industria en México mediante la consideración del proceso de desarrollo industrial que ha seguido el país y las contribuciones de la crisis a la inestabilidad de este sector.

1.2. Descripción.

1.2.1. La Constitución de la sociedad.

Con fecha de catorce de septiembre de 1978 se constituyó Telas y Confecciones San Jerónimo, S.A. (1), ante el notario público, con un capital social de cincuenta mil pesos M.N.,- aportado por dos de las cinco socias (2). La sociedad tenía por objeto "corte y confección de toda clase de prendas de vestir, diseño y fabricación de ropa para damas y niñas, importación y exportación de telas, lanas y sedas, así como ropa confeccionada, maquila de ropa para mujer y niña... representaciones textiles y comerciales y todo relacionado con la industria textil...." (3).

En la colonia Lomas Quebradas, situada en la parte inferior del Cerro del Judío, se instaló un pequeño taller para la confección de ropa de mujer y niña. Empezó a trabajar con dos costureras de tiempo completo y una de medio tiempo. La maquinaria inicial constaba de dos máquinas prestadas tipo casero y una overlock de tres hilos comprada con parte del capital. Un mes después se compraron dos máquinas tipo case-ro que fueron empleadas para costura sencilla y para hacer ojales. Los muebles como sillas, mesas, etc., fueron prestados. Para planchar se compró un burro tipo casero y dos planchas. El taller constaba de dos cuartos pequeños (como 20 metros cuadrados en total) rentados del chofer y vecino de una de las socias.

1.2.2. Los requisitos estipulados por la ley.

Una vez constituida la sociedad se llevaron a cabo los requisitos estipulados por ley para el funcionamiento regular del taller.

1. Licencia para uso del suelo. Fue necesario investigar en la delegación correspondiente (Magdalena-Contreras) si en la zona se permite el establecimiento de este tipo de taller.
2. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.-- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorga una clave alfa numérica a cada contribuyente que se utiliza para sus declaraciones fiscales.
3. Cédula de Empadronamiento o Número de I.V.A.. La Tesorería del D.F. asigna un número que se utiliza para el cumplimiento de obligaciones fiscales de la entidad federativa.
4. Inscripción en la Cámara del Vestido.
5. Licencia Sanitaria. Este documento que expide la Secretaría de Salud comprueba que se cumple con las normas de higiene correspondientes. Para esto es necesario demostrar que hay suficiente luz, espacio, baño, etc., de acuerdo con el número de trabajadores.
6. Visto bueno de operación y seguridad de la delegación.- Revisan el local, las instalaciones eléctricas, etc., -

para ver si es adecuado para el giro que pretende establecerse.

7. **Manifestación Estadística.** Es un aviso que la empresa da a la Secretaría de Programación y Presupuesto para efectos de llevar el censo económico del país.
8. **"Visto Bueno de Bomberos",** que se tramita ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en el D.F.. Hay que demostrar que se cuenta con el equipo necesario para incendios, en este caso un extinguidor.
9. **Inscripción Patronal en el I.M.S.S.,** para esto se dirigió a la Agencia correspondiente (en Insurgentes Sur y Barranca del Muerto) para obtener la cédula patronal.
10. **Inscripción Patronal en el Infonavit.** Todo patrón debe aportar el 5% de los salarios globales de la empresa al Infonavit.
11. **Inscripción de la empresa en el Seguro de Riesgos del Trabajo** que se tramita ante la Agencia correspondiente del I.M.S.S..
12. **Inscripción de los trabajadores ante el I.M.S.S.** que debe hacerse en un término de cinco días, apartir del inicio de sus labores.

1.2.3. El giro del taller.

El proyecto original era la confección de ropa fina para - -

dama y niña utilizando telas importadas. Con este fin - mente, desde julio de 1978, se había hecho el enlace con una compañía inglesa de reconocimiento mundial que produce telas de fibras naturales (algodón, lana, seda y mezclas de éstas) estampadas con un estilo particular. La compañía se - mostró interesada en tener representantes en México, ya que para ellos todavía era un mercado que no habían explotado, a pesar de la antigüedad de la compañía (de más de 100 años).

Se hizo un primer pedido de telas para la siguiente temporada de verano. En seguida se empezaron trámites para un permiso de importación y un préstamo bancario para pagar el primer embarque, destinado a llegar en noviembre del mismo año.

Para aprovechar el tiempo mientras llegaban las telas, se compraron algunas telas nacionales, se hicieron unas muestras y se empezaron a buscar clientes, siempre se iba a trabajar en base a pedidos sobre muestrario dadas las limitaciones en producción impuestas por el tamaño del taller y el capital invertido.

1.2.4. Las costureras.

Con una o dos excepciones, las costureras empleadas en el taller vivían en la misma colonia donde estaba ubicada la empresa, o más arriba por el Cerro del Judío. Algunas de ellas trabajaban antes en las fábricas del centro, pero habían dejado esos empleos para atender a sus familias. El trabajo en el taller les proporcionaba una fuente de ingresos

y al mismo tiempo, estaban más cerca de sus casas, si se ofrecía algo; la mayoría iban a caso a la hora de comer para atender a los hijos. También llegaron algunas sin experiencia y empezaron planchando, pegando botones o hacían costura a mano, y si tenían interés, después de terminar su trabajo en la tarde las otras costureras les enseñaban a usar las máquinas. Nunca hubo necesidad de anunciar vacantes, ya que las mismas costureras siempre conocían alguna interesada. Para detalles del número de costureras, consultar el apéndice.

1.2.5. El funcionamiento interno del taller.

Al principio no había una división de tarea muy marcada. Se proponía producir un tipo de mercancía exclusiva y se buscaba calidad, no cantidad; un tipo de trabajo de acuerdo con la materia prima utilizada. Cada costurera ayudaba en diferentes tareas, tanto costura a máquina como a mano. Más adelante el aumento en pedidos requería mayor rapidez y algunas se dedicaban a la máquina y otras a costura de mano, aunque en un momento dado la tarea de la costurera se ajustaba a las demandas de la producción.

Las restricciones en capital impidieron mayor automatización aunque se adquirió una dobladilladora. Por el alto costo de mano de obra esta máquina redujo considerablemente los costos de producción, ya que coser el dobladillo a mano es una tarea bastante lenta. Nunca se invirtió en otras máquinas especializadas (como ojaladora o la máquina para pegar botones) por falta de capital. El problema de ojales se solucionó con un aparato que se adjunta a la máquina recta y,

que resultaba en muchas ocasiones ineficiente.

Las dos socias se encargaban del corte, de coordinar a las - costureras, de tareas administrativas y de ventas. Se organi- zaban de acuerdo con la carga del trabajo y requerimientos - de la producción.

Un chofer hacía entregas, cobros y compras de materias auxi- liares (botones, hilos, agujas, etc.) y una contadora se en- cargaba de los trámites burocráticos necesarios para cumplir con la legalidad y la contabilidad.

1.2.6. La comercialización.

A partir de finales de 1978, hasta principios de 1981 se tra- bajaban pedidos de los grandes almacenes y una docena de - - boutiques. El contacto con los compradores de los almacenes se hizo por recomendaciones personales, mientras que la rela- ción con las boutiques se estableció por casualidad, buscan- do en áreas con probabilidad de alto nivel económico (Polan- co, Bosques de las Lomas, Tecamachalco, Perisur, etc.).

La relación con las boutiques resultó bastante desventajosa. En general había problemas, a veces serios, en cuanto a co- bros - o no pagaban en la fecha acordada, a veces no pagaban nunca, o querían devolver la mercancía que no vendían pero - en estado invendible.

Con respecto a los grandes almacenes, nunca hubo problemas de cobranza, aunque siempre regateaban los precios. En una-

ocasión el comprador encargado del departamento de prendas para la mujer, les aconsejó a las socias, que no tuvieran a las costureras en el seguro social, Infonavit, etc., ya que implicaba un aumento en costos, o mejor que vendieran bien el permiso de importación obtenida ya, para evitar los problemas que implica la producción. Tener un gran almacén como cliente implica estar en competencia con los grandes productores que tienen numerosas formas en reducir costos.

1.2.7. Los inspectores.

Entre el sinnúmero de requisitos oficiales para dar de alta el taller, se omitió la autorización del libro de visitas (que se utiliza para anotar las visitas que hacen los inspectores). Llegó la inevitable visita del inspector de la delegación con amenazas, a exigir "la cooperación" o sino se cerraba el taller. El problema se solucionó pagando la multa.

Al poco tiempo sucedió algo parecido con el inspector de salubridad. Con el pretexto de la falta de casilleros para las costureras, propuso hacer "un arreglo". Salió satisfecho con dos blusas.

1.2.8. A partir de la temporada de verano de 1979 los pedidos aumentaron. Esto permitió invertir en más máquinas y construir otro cuarto. También se contrató un diseñador para dar un toque más exclusivo a la mercancía; el arreglo era pagarle una comisión sobre ventas.

La organización se volvió más compleja. Para sacar un modelo el diseñador hace el dibujo, luego una modista hacía el patrón y el modelo original, después se mandaba con otra persona que hace graduaciones del patrón en diferentes tallas.-

Al nivel de la costura también se complicó. Los detalles de los modelos del diseñador exigían un trabajo más intrincado, en ocasiones muy difícil para las costureras con poca experiencia.

En esta época surgió un problema con los pagos por las telas. La compañía inglesa decía que la cuenta no había sido liquidada en más de un año, aunque Telas y Confecciones San Jerónimo, S.A. siempre había entregado al cantidad de la factura con anticipación a la persona encargada de pagar la cuenta - en Inglaterra. Al parecer esta persona jineteaba el dinero. Con el tiempo se ajustaron las cuentas y comenzaron a pagar a través del banco.

1.2.9. La contracción del mercado y cambio de giro.

A partir de finales de 1980, empezaron problemas con las ventas. Los modelos del diseñador no tuvieron éxito y resultaron muy caros. En enero y febrero de 1981 no hubo ventas y en marzo y abril las ventas fueron muy bajas. Las boutiques estaban vendiendo poco y los almacenes daban preferencia a las grandes compañías que ofrecían precios más bajos.

Al mismo tiempo, el banco empezó a restringir el crédito y - empezaron los problemas para conseguir préstamos para pagar los embarques de Inglaterra. Fue necesario cancelar algunos pedidos y buscar la manera de vender lo que ya venía en camino, ya que los ingresos apenas cubrían los salarios.

Con mucha tela en bodega y pocas ventas en mayo de 1981, las socias se entrevistaron con un representante del filial de - una empresa transnacional. La proposición: venderles las telas y proporcionar la maquila de éstas.

Aceptaron la proposición y proporcionaron asesoría para hacer los cambios internos necesarios para la maquila. Se cambió la maquinaria tipo casera por maquinaria industrial de - segunda mano (6 rectas y una overlock de 5 hilos); con este tipo de maquinaria hubo necesidad de una instalación eléctrica trifásica. A partir de esta fecha se retiraron las máquinas prestadas y se vendieron las máquinas caseras a algunas costureras en abonos.

Mandaron dos asesores: uno que proponía métodos para incrementar el rendimiento de las costureras y otro que enseñaba a las costureras a usar las máquinas y mantenerlas funcionando. La división del trabajo dentro del taller también cambió: cada costurera hacía un sólo paso en la construcción de la prenda, con cuota diaria. Los asesores prestaron un cronómetro y formas para tomar y anotar tiempos.

En noviembre de 1981 se contrató una supervisora, una joven con experiencia en fábricas grandes y en los métodos de fabricación propuestos por los asesores. Esta joven fue centro

de conflicto dentro del taller. Las costureras resentían la imposición de una persona con mayor autoridad. Se terminó - el ambiente de cordialidad que había entre las empleadas - ya no les daba permiso para atender asuntos personales en horas de trabajo, porque significaba detener la línea de producción o una reducción en su cuota.

La presión fue tal por parte de las costureras que la supervisora, al cabo de dos semanas y media se retiró.

Otro de los problemas en esta etapa fue el control de calidad impuesto por la compañía contratista; una puntada demás significaba el rechazo del trabajo y rehacer o corregir el error a costo del taller.

Las costureras nunca aceptaron esta forma de trabajar bajo presión ni tampoco lograron la precisión necesaria. Después de varios meses de batallar con estos problemas junto con la inconsistencia de pedidos por parte del contratista, se cerró el taller en agosto de 1982.

1.3. Los problemas internos.

1.3.1. El costo de la legalidad.

En "El otro sendero", Hernando de Soto expone los resultados de una simulación de tramitar ventanilla por ventanilla, la constitución de un pequeño taller de confección de prendas de vestir. - - "Los resultados arrojaron que una persona modesta debía tramitar durante 289 días antes de obtener los once requisitos previos a la instalación de una pequeña industria" (4). Señala que no solamente hay considerables restricciones en el acceso a la industria formal, sino que la ineficiencia del sistema demasiado burocratizado implica que "los costos de permanencia en la formalidad representan el 347.7% de sus utilidades después de impuestos y el 11.3% de sus costos de producción" (5). Su estudio indica que - - "el 21.7% de los costos de permanencia son tributarios; el 72.7% - costos legales no tributarios; y el 5.6% restante, costos por el uso de servicios públicos" (6).

En el caso de Telas y Confecciones San Jerónimo, no podemos atribuir los problemas esenciales al cumplimiento de trámites legales. Estos trámites estaban al cargo de un chofer y una contadora, quienes prestaban sus servicios al taller sin remuneración - - (7). Así que, a pesar del hecho que las gestiones requieran de gran parte del tiempo productivo de estas personas, no significaba la desviación de recursos hacia el cumplimiento de trámites. -

Esto no quiere decir que las reglamentaciones y regulaciones oficiales no son excesivas. Para una empresa pequeña tienen un efecto encarecedor sobre las actividades en la medida en que hay que destinar recursos a su cumplimiento. Estos recursos podrían ser empleados en actividades más productivas.

Otro problema relacionado con la legalidad son las cargas tributarias y aportaciones al seguro social, INFONAVIT, la Cámara del Vestido, etc.. Debido a la situación económica del país, las utilidades han caído, mientras las contribuciones fiscales aumentan. - "México forma parte de los diez países con mayores tasas impositivas del mundo y ésto, aunado a la situación económica de crisis, - resulta un atractivo importante para el desarrollo de la economía subterránea...." (8). Por otro lado, la falta de una legislación por estratos significa que la pequeña industria paga la misma tarifa que la gran industria. Aunque Hernando de Soto considera - que la tasa impositiva tiene menor importancia que el costo de - los trámites, en el caso de Telas y Confecciones San Jerónimo, el pago de las obligaciones afectó en gran medida su prosperidad. - Un pequeño taller con escasos recursos, para cumplir con la legalidad, tiene que sacrificar inversiones y bienes de capital.

La ley exige cuotas para la Cámara de la Industria correspondiente, en este caso la Cámara del Vestido. La ley les da derecho a las cámaras de cobrar cuotas obligatorias, o de lo contrario la empresa será reportada ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien a su vez la reportará a la Secretaría de - - - -

Hacienda y Crédito Público, la cual impondrá una multa, pero no establece para la pequeña industria ningún beneficio a cambio de esa cuota. Lo único que recibió el taller por ser inscrito en la Cámara era una hoja informativa, generalmente dedicada a señalar los cambios en el salario mínimo u obligaciones legales de la industria, que llegaba con irregularidad.

Durante el período que operó el taller, a consecuencia de la inflación y los ajustes en el salario mínimo, las cuotas del IMSS subían hasta llegar al grupo más alto (W). El IMSS ha crecido considerablemente en los últimos años y presenta los mismos problemas burocráticos que el resto del sector público. Por eso las costureras no aprovechaban plenamente el servicio médico que ofreció este Instituto. Para cuestiones de menor importancia, preferían consultar al médico local. Solamente recurrían al IMSS para casos que implicaban un mayor gasto.

1.3.2. Problemas de Productividad.

Hernando de Soto señala que "la prosperidad de una empresa no deriva tanto de que haga bien o mal su trabajo, cuanto de los costos que le impone el Derecho" (9). Uno de los problemas más graves del taller fue la baja productividad y la inconsistencia en calidad. El nivel de productividad no solamente se relaciona con las técnicas empleadas, sino con la capacidad y actitud de los trabajadores. Estos elementos afectaron mucho más el excedente generado que los costos de la legalidad.

Desde luego, el hecho de emplear costureras con poca experiencia tiende a bajar la productividad. La mayoría de ellas sí alcanzaron un adiestramiento adecuado en el manejo de las máquinas, pero no lograron consistencia en el trabajo. El problema se relaciona con su actitud hacia el trabajo que ocasionaba grandes variaciones en la calidad que producían. Necesitaban constante vigilancia que no siempre es posible en un taller pequeño donde las socias desempeñan múltiples cargos (supervisor, vendedor, comprador, etc.). Así que el resultado en numerosas ocasiones fue la repetición del trabajo mal hecho a expensas del taller.

"En una sociedad rural o urbano-tradicional, las relaciones sociales o humanas (familiares, políticas, de trabajo, etc.) se moldean en términos más bien informales o cara a cara, lo cual les concede una muy alta connotación emocional y las hace del todo ajenas a los rigores de una organización burocrático-racional" (10). El problema de la productividad no es únicamente un-

problema de educación formal, sino se relaciona con patrones culturales vigentes. La mayoría de las costureras vivían por el Cerro del Judío, una área "marginada" (11) que se desarrolló por los asentamientos de migrantes rurales, quienes formaron grupos basados en lazos de tradición cultural por un mismo lugar de origen. Sus relaciones sociales tienden a proyectarse hacia el trabajo. Las lealtades y compromisos en función al grupo social o sus propios intereses prevalecen en la relación con la empresa. Estas actitudes dificultan las posibilidades de desarrollar un trabajo cooperado y sometido a reglas impersonales y objetivas.

Durante la segunda etapa del taller, cuando maquilaba prendas previamente cortadas en el centro de la ciudad, esta tendencia fue aún más notable. Para este tipo de producción fue necesario reorganizar el taller internamente. Cada costurera se dedicaba a un solo paso en la construcción de la prenda. El tiempo y la calidad son fundamentales para la producción en línea. Se contrató una supervisora para ver que la línea funcionaba sin alteraciones, chequeando tiempo y revisando calidad. Las costureras rechazaron totalmente a la "intrusa" y adoptaron actitudes que ocasionaron su renuencia con apenas dos semanas y media trabajando en el taller.

"Las formas de pensamiento y el tipo y jerarquía de valores que exigen las nuevas tecnologías de producción, resultan muy diferentes a las que configuran la ideología y cultura tradicionales" (12). El cambio de un ambiente familiar a la organización moderna

fue difícil para las costureras acostumbradas a formas de socialización tradicional. Probablemente su edad interviene, la edad-promedio era de 34 años. Las industrias modernas prefieren emplear jóvenes tanto por su productividad como por su adaptabilidad. Prueba de esto es el caso de los maquiladores de la frontera norte que contratan a jóvenes sin experiencia para darles cursos de capacitación dentro de la fábrica; así les permite desarrollar actitudes objetivas en cuanto al trabajo. En la pequeña industria de la confección, algunos productores resuelven el problema de la productividad pagando a destajo. Así solamente le pagan a la costurera de acuerdo con lo que produce y eliminan las pérdidas incurridas por trabajo mal hecho o errores.

Si en la primera etapa, el taller logró generar ganancias, fue a través de las importaciones de las telas, no en el área de la producción. En la segunda etapa la falta de rapidez de las costureras y la inconsistente calidad no garantizaron una ganancia que cubriera los gastos fijos.

1.3.3. Los problemas de comercialización.

Por el tipo de producto - vestido fino confeccionado en tela importada - el mercado es bastante reducido. Cuando el taller empezó a operar gran proporción de la clase media alta hacía sus compras en el extranjero, ya que el boom del petróleo suministró esta clase con divisas. No solamente se enfrentaba a un mercado limitado, sino a la competencia de las marcas ya conocidas, sobre todo las de fama mundial manufacturadas por los filiales de las transnacionales en México.

Lograron introducirse al mercado por recomendaciones personales a los compradores de los grandes almacenes. Dentro de la clase media mexicana hay cierta fraternidad entre personas del mismo origen social, filiación religiosa, antecedentes educacionales, o habitantes de la misma colonia. Ser miembro de esta élite fue de gran ventaja para promover el taller comercialmente. Así que, - las relaciones con los grandes almacenes se iniciaron por la vía de la "fraternidad" social.

Mientras duró el boom petrolero, estos comercios fueron sus mejores clientes. Generalmente, los grandes almacenes compraban dos veces al año, para la temporada de primavera y para el invierno, - para sus épocas de rebaja introducían un tipo de mercancía más barata que compraban a los grandes fabricantes. Una vez que aparece la crisis (desde principios de 1981) las ventas a los almacenes pararon repentinamente. Con los aumentos en salarios, materias primas y

servicios, era difícil mantener precios. Los grandes productores nacionales, quienes se aprovechaban de los talleres clandestinos para maquilar sus productos, eran los únicos que lograron abatir costos y seguir como proveedores de estos almacenes.

Para complementar las ventas y establecer una producción constante recurrieron a las boutiques. Estas tiendas compran en menor escala, pero de manera más continua. Las relaciones con las boutiques, como se mencionó antes, fueron bastante insatisfactorias. Buscan grandes ganancias transfiriendo cualquier pérdida al productor. En ocasiones tardaban hasta 3 meses en pagar la mercancía o a veces ni pagaban. El ineficiente sistema jurídico no da apoyo legal ante estos abusos. Una denuncia implica mayores pérdidas aún. Así que estos casos se anotaron como parte de la experiencia práctica y para tomar precauciones en el futuro.

1.3.4. Aspectos financieros.

Cuando la empresa empezó a operar, contaba con un capital inicial de cincuenta mil pesos, en realidad un préstamo. Con este capital se compraron las primeras máquinas (al contado), materia prima, pagaron los trámites legales y gastos fijos como salarios, luz, IMSS, renta, etc..

Para sostener la actividad productiva y pagar el primer embarque de telas de Inglaterra programado para llegar en noviembre, la empresa pidió un préstamo bancario. Pudo conseguir éste y consiguientes préstamos bancarios, gracias a las referencias de - - -

conocidos con prósperas empresas. Una vez más fueron muy útiles los lazos sociales. Los préstamos bancarios se pedían únicamente para pagar las telas, hasta principios de 1981 cuando resultó imposible conseguir crédito. Estos préstamos se pagaban cuando se vendía la mercancía ya confeccionada.

Las socias reinvertirán las ganancias en nueva maquinaria y la construcción de otro cuarto. La situación financiera siempre fue algo inestable, un mes sin pedidos o con poca producción afectaba bastante su situación. En los dos primeros años de operación no lograron dominar el mercado y estaban sujetos a los precios de los compradores.

Cuando empezaron a sentir la crisis a partir de principios de 1981 la única alternativa era vender las telas en bodega, invertir en otro tipo de maquinaria (de segunda mano) y cambiar el giro de la producción a la maquila que eliminaba la necesidad de comprar materia prima.

Para detalles financieros consultar el apéndice.

1.4. El problema fundamental: ¿exceso de burocracia o poca productividad?

El enfoque neoliberal atribuye los problemas fundamentales de la pequeña industria al cumplimiento con los requisitos legales de registro y las obligaciones fiscales y laborales que implican la legalidad. A consecuencia, en los últimos años, ha surgido un sector que opera fuera de los límites de la institucionalidad, puesto que le resulta imposible cumplir con la excesiva reglamentación, aunque existiera la voluntad de hacerlo.

El caso de Telas y Confecciones San Jerónimo, nos señala que la realidad es otra. El cumplimiento con las obligaciones legales, el pago de salarios mínimos, así como también el pago de las contribuciones al seguro social, únicamente modificó el excedente generado. El problema esencial fue la ineficiencia al nivel productivo que reduce las posibilidades de competir en el mercado. Aunque en la primera etapa la baja productividad fue compensada por las ganancias producidas por la venta de telas importadas, en la etapa dedicada a la maquila, la ineficiencia productiva es evidente. En última instancia el taller cesó sus operaciones, no por presiones originadas por la legalidad, sino por su situación desventajosa frente a las empresas más grandes, altamente productivas.

Las tesis de Hernando de Soto tienden a simplificar demasiado el problema de la pequeña industria. Compara la etapa actual de industrialización de América Latina con la etapa mercantilista de -

los países industrializados. El rasgo esencial de este período - fue el predominio de pequeños grupos de poder que controlen la - producción. La solución para América Latina, como lo fue para - los países industrializados, es la democracia política y la libe - ralización de la economía. Según esta teoría, los pequeños empre - sarios representan los verdaderos capitalista, pero su potencial - para desarrollarse ha sido obstaculizado por el Estado; por lo - tanto recurren a la informalidad.

Este enfoque considera los problemas de la pequeña industria en - términos del proceso seguido por los países industrializados. No toma en cuenta la evolución particular de la región. La pequeña - industria ha sido arrinconada en el proceso de industrialización - por las alianzas entre el Estado y los empresarios; por las polí - ticas de desarrollo que favorecen la inversión extranjera; por una - acelerada industrialización acompañada por el crecimiento despro - porcionado de fuerza de trabajo; y por la modernización parcial - que impide aumentar su productividad. En los siguientes capítu - los examinamos estos elementos con más detalle, con el fin de se - ñalar su relación con las dificultades que enfrenta la pequeña in - dustria y las causas de su baja productividad.

CAPITULO II
LA PEQUENA INDUSTRIA

2. La pequeña Industria.

2.1. Introducción.

Actualmente dentro de la pequeña industria hay gran heterogeneidad, no solamente en términos de capital, formas de producción, tamaño relativo y organización interna, sino también en cuanto a su situación legal. De ahí han surgido una gran variedad de definiciones que tratan de ubicar estas empresas en el subsector micro o pequeño. Estas definiciones se apoyan en elementos comunes para agrupar a las industrias y necesariamente imponen líneas divisorias arbitrarias para separar un subsector de otro (según número de empleados, capital, etc.). Generalmente hay una división tajante entre lo formal e informal que elimina todas las posibilidades de formas híbridas o aspectos comunes que implican continuidad entre los dos sectores. De ahí viene la dificultad de ubicar al taller Telas y Confecciones San Jerónimo de un subsector a otro.

Por otro lado, la gran heterogeneidad de tipos y formas de producción dentro de la pequeña industria se refleja en la variedad de problemas y obstáculos que enfrentan. Según su composición, su capital, sus formas productivas, sus formas de comercialización y su acceso a financiamiento varían sus problemas internos. A pesar de manifestarse en diferentes formas, últimamente las dificultades internas de una empresa se relacionan con su falta de competitividad en el mercado.

Uno de los principales factores de la crisis actual en la pequeña industria, es la falta de políticas oficiales que impulsan este sector.

La existencia de grandes desajustes estructurales del aparato productivo y distributivo ha marginado la participación de la pequeña industria en el mercado. Prácticas comerciales, como las ventas de productos por debajo de los costos de producción para eliminar la competencia, o precios diferenciales por zonas para ganar mercados, afecta a pequeñas unidades de producción que no pueden competir bajo estas condiciones.

A continuación se propone analizar algunas de las diferentes clasificaciones de la micro y pequeña industria para ubicar al taller Telas y Confecciones San Jerónimo. Por otro lado, analizar los problemas generales de la pequeña industria buscando sus causas.

2.2 ¿Micro o pequeña industria?

El sector industrial mexicano manifiesta gran heterogeneidad de tamaño y formas de organización. Generalmente se hace una distinción entre pequeña, mediana y gran industria, y recientemente se agrega microindustria. Estas divisiones se efectúan en términos de tamaño relativo: número de trabajadores, capital, producción, tipo de tecnología empleada, su papel en el mercado o una combinación de algunos de los criterios. A continuación se presentan algunas definiciones que sirven para ilustrar las grandes discrepancias de opinión referente a la micro y pequeña industria.

La definición oficial presentado en el decreto que declara de interés público el desarrollo integral de la micro y pequeña industria (30 abril 1985), reconoce como microindustria aquella que tiene de 1 a 15 trabajadores y ventas de 80 millones, mientras la pequeña industria es la que ocupa de 16 a 100 trabajadores y sus ventas son de 1,000 millones (1).

Evidentemente para desarrollar programas de promoción oficial, es necesaria una definición clara de los subsectores como punto de partida. A pesar de señalar una división en términos de número de trabajadores y capital generado, no hay referencia al tipo de trabajo empleado (asalariado o no asalariado). Recientemente el sector informal ha ganado la atención pública como fuente de crecimiento económico y medio de solucionar el desempleo. Tal vez, la definición oficial-

omite específicamente una segmentación basada en el tipo de trabajo empleado de acuerdo con sus aspiraciones de incorporar al sector informal en el nuevo patrón de desarrollo (secundario-exportador).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) señala como las características más importantes de la microindustria: - "ser de propiedad familiar; tener una escala reducida de operación; emplear técnicas intensivas en trabajo; emplear insumos locales; operar en mercados altamente competitivos; facilidad de entrada a las actividades; emplear habilidades adquiridas fuera del sistema formal de enseñanza" (2). Esta definición aparentemente se refiere únicamente a unidades productivas informales y excluye aquellas que tienen algunos empleados asalariados. Parece basarse en la simplificada dicotomía formal - informal donde la pequeña empresa formal manifiesta características opuestas. La reducción a un esquema con dos extremos tiende a eliminar la variedad de situaciones y formas de organización que existen en la pequeña y microindustria.

Alfonso Mercado en "Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido", define a establecimientos como muy pequeños si ocupan hasta cinco personas y pequeños si emplean de 6 a 25 personas (3). Aunque no introduce en su definición a lo largo del artículo, señala la interacción que hay entre el sector formal e informal a través de la transferencia de tecnología y habilidades.

Por otro lado, Alfonso Ortega en "La mujer trabajadora de la industria de la confección de prendas de vestir. Caso de las costureras de la mediana, pequeña empresa y talleres de la - confección en el centro de la ciudad de México" divide la industria según el número de empleados; talleres de 5 a 20 ocupados; pequeña empresa, la de 21 a 50 ocupados, etc..

El autor indica que hay una concentración de la mujer en los primeros estratos (talleres y pequeña empresa) "donde el nivel de organización y tecnología no requieren de personal especialmente calificado" (4). Utilizan, sobre todo, la mujer porque implica un salario menor. Estas empresas adoptan tácticas como el empleo temporal que ahorra cumplir con las prestaciones que exige la ley.

En su trabajo: "Las trabajadoras a domicilio en el Distrito - Federal", Ma. Ingrid Alonso, define el taller familiar y la pequeña industria. Los talleres familiares "son aquellos en los que exclusivamente trabajan los cónyuges, sus ascendientes y pupilos" (5); el trabajo se realiza en casa o habitación. "La pequeña industria se distingue de la industria familiar por el número de trabajadores que en ella prestan sus servicios" (6). La pequeña industria es aquella que tenga a su servicio hasta 10 trabajadores cuando hay maquinaria y hasta 20 cuando no la hay, en el caso de artesanos, por ejemplo. La autora señala que la pequeña industria, la industria familiar y el trabajo a domicilio, están interrelacionados. En cada tipo hay debilidad económica entre quienes prestan sus -

servicios y "con frecuencia es aprovechado por personas poco-escrupulosas, dando lugar a una competencia desleal entre - - ellos" (7).

Francisco Giner de los Ríos en "Very Small Industrial - - - Enterprises in Mexico" define la microindustria como aquella que "por carecer de recursos suficientes o por su misma forma de organización, presentan las siguientes peculiaridades: las decisiones de producción al interior de la empresa no son tomadas basándose exclusivamente en criterios de rentabilidad, - sino que se ven influidas por decisiones de consumo que en - las empresas más grandes no afectarían las decisiones de producción. Además es frecuente encontrar en este segmento, empresas que hacen uso de trabajo familiar o que una parte im--portante de los trabajadores son propietarios que se asignan una remuneración" (8).

Clasifica la microindustria en base a tres criterios:

- a) La forma en que se reclutan a los trabajadores, es decir, la proporción asalariada y no asalariada dentro de la empresa;
- b) La relación entre los trabajadores no asalariados: pertenecen a la misma familia o unidad de consumo;
- c) El tipo de conocimientos del trabajador empleado; podría el trabajador no asalariado encontrar empleo en el mercado.

En base a estos elementos Giner de los Ríos sugiere tres tipos dentro de la microindustria: el tipo familiar, la cooperativa y los pequeños talleres capitalistas. También señala la posibilidad de subtipos y combinaciones de tipos.

¿Cómo clasificar el taller de costura Telas y Confecciones - San Jerónimo?. La línea para diferenciar las características de la micro y pequeña industria está bastante confusa. Si intentamos una clasificación en base a número de empleados, algunas definiciones lo ubican en la microindustria, otras en la pequeña industria. En sus inicios, el taller contaba con 3 empleadas que fueron aumentado a lo largo de sus cuatro años de operación, para llegar a 9. El número de trabajadoras fluctuaba según el peso del trabajo, lo que dificulta precisar su sitio en el esquema de subsectores. Apenas llega a clasificarse como pequeña por número de trabajadores según la definición de algunas investigaciones, pero estaba bastante lejos de la cifra oficial. Los apoyos oficiales para la pequeña industria excluyen empresas del tamaño del taller y en la época en que operaba no había referencia al nivel microempresa.

Por otro lado el taller manifiesta características que la OIT señala como típicas de la microindustria. En su primera etapa sobre todo, empleaba técnicas intensivas en trabajo: máquinas de coser caseras, plancha casera y elevada proporción de costura de mano. Otra característica peculiar de la microempresa es utilizar habilidades adquiridas fuera del sistema formal de enseñanza. De las costureras empleadas durante los

cuatro años, únicamente dos habían tomado algún curso de capacitación formal; las demás aprendieron de sus compañeras de trabajo o en otro taller. En este tipo de taller no se exige un nivel mínimo de educación como es el caso de las fábricas más grandes y la mayoría tenía un nivel bajo; pocas habían terminado la primaria.

El taller estaba ubicado en una zona de renta reducida y al principio no contaba con instalaciones especiales, aunque cumplió con las exigencias oficiales. Las empleadas vivían cerca del taller y por estar situado próximo a áreas marginadas contaba con mano de obra abundante.

Como nuevos elementos se reclutaban por recomendaciones personales, las costureras generalmente tenían algún pariente trabajando en el taller.

En cambio hay características que relacionaban la empresa con el sector moderno. En la primera etapa trabajaban con materia prima importada y se financiaba por préstamos bancarios. La comercialización del producto y su penetración en la mayoría de comercios dedicados a su venta, también lo enlaza con sectores avanzados. En la segunda etapa, cuando se dedicó a la maquila, la organización interna del taller parecía la de una fábrica grande en menor escala. Casi todo el proceso de producción se hacía en máquina, se organizó el procedimiento o ensamble de la prenda con una marcada división del trabajo y cada costurera era responsable de preparar su tarea a tiempo para la que seguía en la línea de producción.

Siendo así, ¿Cómo clasificamos el taller?

En primer lugar pertenece al sector formal, ya que se cumplía con todos los requisitos oficiales. En cuanto al subsector industrial no hay líneas claras que lo definan. Mientras que manifiesta elementos organizativos de la pequeña industria, también presenta otros típicos de la microindustria.

Un rasgo esencial es su adaptabilidad al mercado lo cual implica fluctuaciones constantes en el número de empleados y cambios en el área de producción según las ventas. Estos elementos dificultan aún más la clasificación.

Si en un primer momento predominan rasgos que lo relacionan con la microindustria, en el momento de suspensión de producción parece ser que sus características esenciales ligan la empresa a la pequeña industria.

2.3 El por qué de los problemas de la pequeña industria.

No solamente es difícil clasificar la pequeña industria por su gran heterogeneidad, sino al querer analizar sus problemas en general nos encontramos ante el mismo tipo de obstáculos. Cada unidad productiva se enfrenta a una serie de barreras específicas de acuerdo con el caso particular. A nivel interno pueden incluir problemas financieros, tecnológicos, de productividad, de materias primas o combinaciones de éstos.

Generalmente la pequeña industria se encuentra en desventaja con las grandes empresas en la compra de sus materias primas. La falta de capital o financiamiento elimina la posibilidad de comprar por mayoreo. Deben comprar al menudeo, a precios más altos o, buscando economizar, sacrifican calidad. En tiempo de crisis o cuando hay escasez de recursos, como fue el caso de Telas y Confecciones San Jerónimo, recurren a la subcontracción, que elimina la necesidad de comprar materias primas. Las obligaciones contratadas con los trabajadores y los gastos fijos (renta, luz, I.M.S.S., etc.) en un momento de problemas financieros severos, obligan a los pequeños empresarios a buscar una solución que reduce sus gastos. La subcontracción puede ofrecer ventajas, pero también implica riesgos. Si la empresa depende de un cliente para abastecerse de trabajo, en el momento en que se contrae el mercado, el afectado es el maquilador, no la compañía contratante.

Otro problema común en la pequeña industria es la falta de acceso a una tecnología avanzada. Predominan procesos productivos - de tipo manual y con bajo grado de mecanización. Por la falta - del capital necesario para comprar maquinaria nueva, es común la transferencia de maquinaria usada de sectores más avanzados; - - aunque con la crisis hasta los precios de maquinaria de segunda- mano, son inalcanzables para el pequeño empresario. Otro aspek- to relacionado con la tecnología son las técnicas utilizadas en- el proceso productivo. La falta de información acerca de técni- cas modernas, afecta la eficiencia y la calidad del producto. - En muchas ocasiones tienen que ingeniar alguna parte del proceso productivo ensayando alternativas hasta llegar a una solución- - viable; la solución no es siempre la más eficiente o rápida.

La pequeña industria no logra captar trabajadores calificados, - quienes son absorbidos por la gran industria. El empresario de- be entrenar la mano de obra no-calificada que, en muchos casos - una vez adiestrada busca trabajo mejor remunerado.

Hay carencia de información fiscal, económica y laboral que ayu- da la toma de decisiones sobre la producción o medidas para pro- tegerse, sobre todo en época de crisis. El desconocimiento del- orden administrativo y financiero inhiben la competitividad de - la empresa que se encuentra en desventaja con la grande empresa- donde un ejecutivo tiene acceso a todo tipo de información y aná- lisis económico.

Por otro lado hay dificultades para obtener préstamos bancarios, - sobre todo si tienen que basarse en sus propios recursos. La falta de conocimiento sobre los mecanismos existentes para el otorgamiento de crédito e ignorancia respecto a recursos ofrecidos por - la banca de fomento, así como los trámites necesarios para la expedición de créditos desalienta la búsqueda de financiamiento en instituciones bancarias.

Otro obstáculo que enfrenta la pequeña industria, es el cumplimiento con los requisitos legales. Muchas empresas no cuentan con - asesoría y desconocen sus obligaciones. Una manera de solucionar el problema es la mordida que resulta más sencilla que enfrentarse a una serie de burócratas, quienes parecen complicar aún más el - asunto.

Estos problemas se manifiestan de manera variada, de acuerdo con - la empresa. Aunque hay gran heterogeneidad en la forma en que los problemas se revelan al nivel interno, todas se relacionan con factores externos a la empresa. La pequeña industria no está en condiciones de competir con las grandes empresas que controlan el mercado y esto es el resultado del desarrollo industrial que ha seguido el país. Las políticas de desarrollo industrial han sido orientadas hacia la expansión de la gran industria dejando a la pequeña industria sobrevivir como pueda. Mientras la gran industria recibió apoyo directo e indirecto (financiero, fiscal, servicios, - etc.), la pequeña industria ha sido obligada a encargarse de su propio desarrollo, generalmente enfrentándose a gastos relativamente más altos.

Podemos tomar el ejemplo de la industria del vestido para ilustrar lo que ha pasado con la pequeña industria. A partir de los años cuarenta, cuando la modernización empezó a ser fundamental en las políticas de desarrollo, hay cambios importantes en la producción de prendas de vestir. De "una base artesanal dedicada a la producción de algunas prendas de vestir hechas de manta y otras telas de algodón" (9), se modifica la producción a favor de fábricas de ropa, ya no de tipo artesanal. En lugar de mandar hacer sus prendas con telas compradas, la gente empieza a comprar ropa ya hecha en fábricas. En la medida en que aumenta la demanda, aumentan las fábricas.

El apoyo oficial se dirigió hacia las unidades de producción más grandes. Hay falta de interés en la pequeña industria, ya que no es considerada el sector más dinámico para llevar a cabo el proceso de modernización. La creación del Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN), en 1953 fue la única muestra de interés en este sector.

El estudio de Mercado, Juárez y Aristy, demuestra el descenso en la presencia de la pequeña industria formal que confecciona prendas de vestir. Entre 1965 - 1975 las fábricas formales muy pequeñas (hasta 5 personas) disminuyen en números absolutos de 2,256 a 1,587 y las pequeñas (6-25 personas) aumentan de 754-949 mientras las formales grandes aumentan de 116 a 161. Si tomamos en cuenta el valor agregado, el sector muy pequeño disminuye-

mientras el grande aumenta considerablemente (en un 10%). Hay una tendencia hacia la concentración industrial en pocas empresas y el crecimiento limitado de las pequeñas empresas.

"El 52% del empleo estable y productivo lo genera la micro y pequeña industria del país; además de contribuir a una mejor distribución del ingreso, mejora la balanza de pagos y equilibra el desarrollo regional al utilizar en mayor grado los recursos nacionales; por esto es parte fundamental de los procesos de recuperación y reordenación de la economía y del cambio estructural del aparato productivo; en virtud de tener una amplia flexibilidad operativa, requiere de corto tiempo para madurar sus proyectos, aprovecha el ahorro familiar, forma empresarios, requiere tecnología del exterior y no exporta sus utilidades" (9).

A pesar de las ventajas que ofrece la pequeña y micro industria, - sobre todo en tiempo de crisis, este sector no recibe apoyo oficial. Según el análisis de Manuel Villagómez Rodríguez: el 99% no recibe los beneficios que establece la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria; el 95% no está organizado en Uniones de Crédito Industriales; el 99.04% no es exportador permanente de manufactura; el 97% no hace uso de los estímulos fiscales; el 93.1% no aprovecha de los recursos del Fondo de Fomento Económico; el - - - 90.06% no tiene controles de calidad confiables y actualizados para competir en el exterior; el 99% solamente aprovecha el 30% de su capacidad instalada; el 99.07% no hace compras en común; el 90% está en locales improvisados con instalaciones deficientes; el - -

99.99% no registra su tecnología, marcas, ni patenta sus inventos; el 99% no tiene capacitación permanente ni programas de éste (10).

No solamente es preciso una legislación que apoye a este sector, - sino hace falta el desarrollo de organizaciones colectivas o interempresariales para la compra en común de materias primas, maquinaria, equipo y refacciones, la búsqueda de créditos, asistencia técnica y la venta y comercialización de sus productos. Solamente así se podrá fortalecer a la micro y pequeña industria que ofrece una solución al problema del creciente desempleo.

CAPITULO III

LA INDUSTRIA EN MEXICO: UN DESARROLLO DESIGUAL

3. LA INDUSTRIA: UN DESARROLLO DESIGUAL.

3.1. INTRODUCCION.

En gran parte la situación en que se encuentra la pequeña industria está relacionada con la dinámica que ha seguido el desarrollo industrial en México. A consecuencia de este proceso se observa en la actualidad el predominio de dos sectores: empresas fundadas en capital extranjero y el sector informal. La pequeña industria formal se encuentra en desventaja con el capital y alta tecnología de la gran industria y con los reducidos costos de la industria que se desarrolla en la informalidad.

La industria nacional se desarrolló con grandes deficiencias estructurales. La falta de liderazgo nacional ha dejado las ramas más dinámicas en manos de empresas extranjeras. La producción de bienes de capital depende del abasto del exterior, ya que la industria nacional no ha sido capaz de contribuir en su generación. A consecuencia, el sector industrial es el más fuerte generador de importaciones y su desarrollo está sometido a la capacidad de exportación del sector primario o endeudamiento con los países avanzados. El resultado es la ascendencia de empresas transnacionales que tienen acceso a capital y tecnología extranjera y un descenso en la presencia de empresas basadas en capital nacional, sobre todo la mediana y pequeña empresa.

La pequeña industria formal también compete con desventajas con el sector informal. El crecimiento de este sector en los últimos años se deriva de la creciente concentración de la población en -

centros urbanos que ha sobrepasado la capacidad de absorción del sector secundario. El patrón de desarrollo industrial instaurado en el período postguerra está basado en el modelo de industrialización de los países centrales. De acuerdo con este modelo se busca el progreso tecnológico y elevar el uso de técnicas intensivas en capital. En un país con acelerada urbanización y creciente fuerza de trabajo el resultado ha sido la extensión progresiva del sector informal. Este sector no ha sido integrado en la institucionalidad, trabaja con reducidos costos basados en el uso intensivo de mano de obra y evasiones de obligaciones legales.

Dentro de esta perspectiva, a continuación se propone examinar los procesos que produjeron los desequilibrios estructurales en la industria con el fin de señalar las políticas de desarrollo y las aspiraciones del gran capital que han marginado la pequeña industria formal.

3.2. EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.

El avance del capitalismo en la mayoría de los países latinoamericanos se relaciona con el impacto del proceso de industrialización de los países centrales a partir del siglo XIX. Las necesidades que generó este proceso se traducen en la penetración del capital extranjero para el desarrollo de áreas afines a sus propios intereses.

Durante el siglo XIX América Latina se convierte en proveedor de alimentos y materias primas para los países de Europa. El dominio del capital británico estaba enfocado al desarrollo de una infraestructura (ferrocarriles, puertos, carreteras) para facilitar el comercio: la venta de productos manufacturados básicos y la compra de productos primarios. Este tipo de expansión mercantil hizo poco por modificar las estructuras predominantemente rurales de América Latina. En pocas áreas la expansión capitalista produjo fuerza de trabajo libre para el desarrollo urbano-industrial. El desarrollo urbano en este período se relaciona con "los hábitos sociales y las prácticas de consumo de las élites locales" (1) y hay pocas posibilidades ocupacionales para los trabajadores rurales desplazados.

"En el siglo XX el predominio de la inversión y del comercio británico en Latinoamérica fue reemplazado por el de los Estados Unidos" (2). La pauta de la inversión estadounidense desde el comienzo del siglo se dirigió a la actividad productiva primaria (minería y agricultura) que complementaba directamente su - - -

desarrollo industrial, "la inversión en la agricultura de plantación, a menudo se halla directamente vinculada con el desarrollo de la industria alimenticia y de industrias conexas en los Estados Unidos" (3).

La concentración de las funciones políticas económicas y culturales en la ciudad de primacía (4) atrae a las élites terratenientes y los comerciantes que manejan las importaciones y exportaciones.

Empezó un proceso de concentración de ingreso y poder de compra en las ciudades de primacía que contribuyó al crecimiento nacional deformado (sectores modernos y sectores atrasados). Junto con la concentración de riqueza en unos pocos lugares, se observa el aumento en grupos urbanos marginados desplazados del campo, pero sin posibilidad de situarse dentro de la fuerza de trabajo urbano asalariado.

El impacto del proceso de industrialización en los países centrales, no modificó la proporción de mano de obra en el secundario - en los países dependientes, aunque empezó a evolucionar mano de obra libre alrededor del sector primario exportador. La migración todavía tenía un carácter local y temporal y más bien estaba relacionada con la economía campesina, con la excepción de épocas de crisis como sequías o durante la revolución mexicana.

El rápido crecimiento urbano necesario para la industrialización empezó en los años veinte. La absorción y proletarianización de la fuerza de trabajo procedente del campo aumentó la población urbana en México de un 20% en 1940 a un 28% en 1950, a un 36.5% en 1960 y a un 45% en 1970 (5).

Las crisis en el sistema económico internacional durante los años treinta y las épocas de las guerras mundiales, impulsó la actividad industrial en América Latina. El proteccionismo de los países desarrollados y la imposibilidad de importar bienes, tanto por la escasez de divisas como por la orientación industrial de la producción de estos países hacia la guerra modificó la política de desarrollo de los países periféricos, dirigiéndolo hacia el mercado interno. Durante el proceso de transformación, el desenvolvimiento de la producción "no llegó a eliminar la falta de complementaridad entre los sectores productivos; ni la condición primaria exportadora de la periferia; tampoco se logra suprimir el rezago de la productividad...." (6).

El proceso de industrialización nació en América Latina con bases débiles, sojuzgado por factores externos y solamente tiene oportunidad de avanzar cuando factores como crisis reducen la posibilidad de importaciones de los países centrales, la industria seguía siendo una actividad subordinada a la producción y exportación de bienes primarios. (Marini).

Durante los años cuarenta hay una acelerada urbanización a consecuencia del desplomo de la producción agrícola y la proletarianización de la fuerza del trabajo, procedente del campo. "La transformación de la base productiva de la sociedad y las relaciones de producción, se encuadraba dentro de una mayor monopolización de la producción, una amplia participación del Estado como capitalista colectivo y, sobre todo, un gran desarrollo del crédito.... y.... la notable participación del capital extranjero de préstamo...." (7). La clase media dejó dominar por capital e intereses extranjeros y su desenvolvimiento político quedó estancado. No se desarrolló una burguesía industrial manufacturera capaz de llevar a cabo una industrialización plena y por consiguiente los países latinoamericanos quedaron dominados por los países avanzados.

Después de la revolución de 1910 en México, el Estado retomó la tarea de industrialización del país ante la falta de una burguesía dinámica. (Cardoso y Faletto). En América Latina los grupos privados nacionales más poderosos han concentrado sus actividades en áreas no expuestas a competencia internacional (comercio, construcción civil y finanzas).

Durante las décadas 30 y 40, cuando predominaban las condiciones del desarrollo extensivo, "los bajos requerimientos de calificación de la fuerza de trabajo habían convertido a la mano de obra de origen campesino en una fuente de plusvalor plenamente aprovechable para el capital" (8). Los bajos salarios y la alta proporción de materias primas habían sido decisivas para la - - - - -

proliferación del pequeño capital junto con factores como el proteccionismo de la guerra y subsidios estatales.

De manera que se extinguió esta fase dinámica, las condiciones de acumulación de capital se hicieron más restrictivas. Empezó la transición hacia una fase de acumulación intensiva, donde hay una concentración de capital en los monopolios, las ramas más pesadas de la industria, con el apoyo del Estado. Después de la alta rentabilidad de capital de los años '40, vino un descenso en la tasa de ganancia que forzó al Estado a intervenir en la economía para proteger la industria.

Empezó un patrón de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y la protección del mercado interno de la competencia internacional. Este modelo aprovechó de transferencias de capital y tecnología proveniente de los países industrializados. Durante este período (50's y 60's) América Latina experimentó un crecimiento rápido, superior en ciertas áreas a los países avanzados (sectores de bienes de capital y de bienes de consumo duraderos). La exportación de manufacturas se aumentó aunque los productos tradicionales seguían siendo importantes como fuente de ingresos.

El proceso de internacionalización es un rasgo importante del período. En los países avanzados empezó un patrón de crecimiento industrial en torno a los siguientes pivotes: consumo durable, sector automotor, química y bienes de capital. Este patrón se repite en grado menor en los países subdesarrollados. "A medida

que se intensificaba la competencia internacional y se encarecía la mano de obra en los países avanzados, adquirió relevancia la fase de internacionalización motivada por la búsqueda de mano de obra abundante y barata" (9). Se observa la penetración por las empresas transnacionales, sobre todo en áreas más dinámicas. En la ausencia de liderazgo nacional las empresas transnacionales asumieron la responsabilidad que corresponde a este sector en el desarrollo industrial.

A pesar del proteccionismo prevaleciente durante el período las políticas oficiales no fueron capaces de inducir las empresas extranjeras a un comportamiento que contribuyera al desarrollo nacional. El proteccionismo no funcionó a favor del aprendizaje local, no hubo una industrialización selectiva e integrada capaz de desarrollar innovación tecnológica funcional a los requerimientos locales. El proceso técnico que instalan las empresas transnacionales está basado en las necesidades del país de origen (materias primas, oferta de mano de obra) y no favorece el desarrollo de los países latinoamericanos. El modelo de industrialización basado en el uso de tecnologías de uso intensivo de capital aumentan la productividad, pero no el empleo. A consecuencia, en América Latina el sector secundario no ha sido capaz de absorber la creciente población urbana.

Los años '60 marcan el fin del período de dinamismo en los países avanzados y se inicia un período de transición hacia un nuevo patrón de desarrollo industrial a partir de la energía nuclear, la electrónica, las telecomunicaciones y la biotecnología. La fase-

inicial de la recesión no parece proyectarse en América Latina hasta 1974 y marca la crisis y descomposición del patrón de desarrollo basado en sustitución de importaciones. Durante este período la capacidad exportadora de la industria de la transformación no había logrado reemplazar el perfil primario-exportador. Hay desequilibrios mercantiles y un crecimiento deficiente de bienes de capital que resultan en una dependencia externa creciente.

El país ya comenzó a avanzar hacia un nuevo patrón de acumulación denominado el secundario-exportador. Los rasgos esenciales del nuevo patrón de desarrollo son: gran apertura externa y fuerte expansión de las exportaciones manufacturadas; énfasis en las ramas industriales más pesadas; y la redistribución regresiva del ingreso (10). El discurso oficial señala que el nuevo patrón intenta "establecer un marco macroeconómico congruente, que permite corregir desequilibrios básicos y promueve el cambio estructural para evitar la recurrencia de la crisis y eliminar el sesgo antiexportador...." (11). Las propuestas neoliberales para la reconversión industrial están basadas en la liberalización de los mercados (de bienes y servicios, de capital, de trabajo, del comercio) que supelementalmente estimula la modernización y eficiencia económica. Este modelo visualiza la integración de México a la economía estadounidense a largo plazo, proporcionando petróleo, materias primas, algunos productos terminados y sobre todo mano de obra barata para la economía norteamericana de la industria maquiladora fronteriza. Actualmente la industria mexicana se encuentra bajo el dominio de

empresas transnacionales que operan dentro del régimen de maquiladoras fronterizas. Esta condición no favorece la integración de la industria al nivel nacional basado en el desarrollo de tecnologías propias que permita una mayor independencia de México en su proceso de producción industrial. Tampoco beneficia la incorporación del excedente de mano de obra generado por la acelerada urbanización y explosión demográfica.

3.3. El sector informal: excedente estructural de fuerza de trabajo.

Durante los últimos 40 años en América Latina se observa un proceso de urbanización acelerada que se produce "en economías poco industrializadas y con una limitada capacidad de inversión, con estructuras rígidas y socialmente injustas, y utilizando una tecnología imitada de economías mucho más avanzadas y ricas" (12). En el contexto de la acelerada urbanización, la explosión demográfica y la adopción de tecnologías intensivas en capital, ha sido casi imposible el absorber la creciente oferta laboral. El resultado: un excedente de mano de obra y desequilibrios ocupacionales. Hay - - gran número de personas que se han integrado al sector informal - por falta de otra alternativa. Mientras que los países avanzados ofrecen amplios sistemas de seguridad social, para los latinoamericanos desocupados, la satisfacción de sus necesidades básicas se logra mediante "la autogeneración de oportunidades de trabajo" - - (13).

La existencia de relaciones de trabajo atípicas en América Latina ha llevado a la búsqueda de un término para describir el sector no asalariado que recibe ingresos por trabajo hecho fuera de la institucionalidad. Términos como "economía negra", "economía subterránea", "clandestinidad" y "sector informal", ha surgido para denominar este sector. Aquí vamos a utilizar el término "sector informal", siendo el más neutral. Aunque implica la existencia de dos polos opuestos - el formal y el informal - más adelante proponemos señalar que no son sectores opuestos, sino que hay un continuum entre ellos.

Para explicar el fenómeno del sector informal en América Latina - han emergido tres principales corrientes: el enfoque desarrollado por el OIT, el neomarxista y el neoliberal. La explicación del OIT para América Latina "basa su argumentación en la identificación de excedentes de fuerza laboral en relación a la capacidad de absorción del aparato productivo 'moderno'" (14). En contraste, el enfoque neomarxista plantea la funcionalidad del sector informal únicamente como medio para reducir los costos de producción por el sistema capitalista. Consideran a la informalidad como una forma encubierta de asalarización que permite al capitalista evadir cargas sociales: Para esta posición existe una articulación entre diferentes formas de producción, más que dos sectores claramente diferenciados.

El enfoque que ha tenido más impacto en recientes años, como se mencionó antes, es el neoliberal. Para esta corriente el sector informal se entiende fundamentalmente "como el predominio de actividades no declaradas o extralegales, pero lícitas" (15).

El sector informal es visto por el enfoque OIT y neoliberal como una etapa transicional hacia el trabajo asalariado y no integrado al sistema económico. Aquí consideramos que la población excedente que compone el sector informal "se halla estrechamente integrada en la lógica de la moderna economía latinoamericana" (16). Por un lado proporciona "una reserva disponible de mano de obra barata para la industria moderna y también para la que está organizada ciñéndose a la producción tradicional" de pequeña escala. Esto le permite a las grandes empresas producir en épocas de expansión, sin contraer obligaciones

prolongadas difíciles de cumplir en épocas de contracción de la actividad económica" (17). Por otra parte, los trabajadores de este sector relacionados con servicios proporcionan buena parte de la infraestructura para la ciudad, sin la necesidad del desembolso de capital por el sector moderno; esto es el caso de los taxis y colectivo tolerados.

La autoconstrucción de la vivienda también representa un subsidio para el sector moderno, ya que reduce la demanda de vivienda por parte de la población de bajos ingresos. Aunque este sector mantiene cierta independencia en cuanto a su reproducción, se vincula con el sector capitalista en tal forma que sus excedentes son transferidos a este último a través del consumo (18).

La producción del sector informal está ligada al mercado interno y comprende actividades de baja rentabilidad que no permiten la acumulación de capital. Hay una fuerte competencia entre las empresas del sector que buscan la manera de reducir gastos mediante el uso intensivo de mano de obra, frecuentemente extraída de la familia. La productividad se relaciona con la innovación, el reciclaje o transformación de productos usados y la maquila para empresas nacionales que aprovechan del bajo costo de la mano de obra. Trabajan en base a relaciones informales y trabajo no declarado. No hay incremento en productividad por falta de tecnología, acceso a financiamiento, y por falta de presión social no hay mejoras en calidad.

En la medida en que hay presiones económicas al sector formal, el sector informal aumenta. A consecuencia de la crisis actual, el obrero fabril ha perdido presencia. Hay gran número de despedidos y ante el creciente desempleo muchos han recurrido al empleo subterráneo. La entrada al sector informal es más sencilla, pero implica aceptar menores ingresos y prestaciones. A partir de la presente crisis parece ser que se abre un ciclo largo de explotación severa al trabajador. Los recortes de fuentes de trabajo, mayores exigencias para elevar el nivel de eficiencia y el descenso del salario real, descalificación laboral y una restricción de los derechos sindicales, ha resultado en el ingreso de un número elevado de obreros al sector informal.

Aunque la situación del trabajador del sector informal es más precaria que la del obrero del sector formal, también ofrece ventajas. Los trabajadores informales tienen aspiraciones para progresar y llegar a ser independientes. Generalmente los empleados de un taller o pequeña empresa tienen lazos de parentesco o amistad con el jefe, y por lo tanto se reducen las relaciones impersonales y presiones de trabajo de una fábrica grande. En el caso de las mujeres que laboran en este sector tienen un horario más flexible que les permite atender a sus familias.

El sector informal, no solamente está marginado en cuanto al empleo, sino también con respecto a vivienda y participación política. La mayoría de los que trabajan en este sector viven bajo condiciones urbanas carentes de servicios, segregados físicamente de

la ciudad, sin acceso a servicios de salud, rezagados culturalmente y en situaciones precarias con respecto a la legalidad de sus tierras.

La existencia del sector informal y su tolerancia por el Estado varía de acuerdo con el contexto histórico. Actualmente, la posición oficial sigue los lineamientos de las teorías neoliberales. Intenta incorporar a las microempresas en la formalidad mediante la reducción de los requisitos legales. Si se pagan los salarios mínimos y se efectúan las contribuciones correspondientes, probablemente se afectará la magnitud del escaso excedente que generan estas empresas.

Por otro lado, recientemente las políticas de reconversión industrial han sido acompañadas por campañas publicitarias para promover el autoempleo. El eslogan "Empleate a ti mismo" se ilustra con varios ejemplos de como una persona puede con sus habilidades manuales o conocimientos, crear su propia microempresa. Al parecer, la política de cambio estructural anticipa un aumento en los desequilibrios en el empleo y pretende incorporar a las clases populares a la modalidad de la libre empresa mediante el mensaje neoliberal.

3.4 La industria del vestido y su relación con el sector informal.

Una de las manifestaciones de la desigualdad estructural en la industria es la aparición de miles de talleres informales dedicados a la confección de ropa que se encuentran en las periferias de la Ciudad de México. El aumento en el número de talleres de este tipo en las áreas marginadas (Ciudad Nezahualcoyotl, el Ajusco, el Cerro del Judío) en los últimos años se debe a varios factores. En primer lugar la creciente competencia dentro de la industria del vestido ha resultado en serios problemas para la pequeña industria que busca reducir gastos recurriendo a la producción dentro de la informalidad. Otra causa de la proliferación de estos talleres son los fabricantes del Centro de la ciudad quienes buscan intermediarios que se encargan de distribuir las prendas a maquila entre varios talleres pequeños o familiares, pagando a destajo con precios muy bajos. Este fenómeno se incrementó después de los terremotos de 1985 cuando se cayeron numerosas fábricas del centro. Además de que a partir de la crisis y los despidos de trabajadores, este sector absorbe mano de obra rechazada por la gran industria y trabajadores que no tienen acceso al trabajo dentro del sector formal por su bajo nivel de capacitación.

En ciudad Nezahualcoyotl se concentró gran variedad de talleres informales dedicados a la fabricación de ropa. José A. Alonso los clasifica en cuatro grupos de acuerdo con el número y tipo de trabajadores y la maquinaria disponible (19). Hay - - -

talleres unipersonales, donde la jefa es la madre de familia que trabaja con la ayuda ocasional de familiares, utilizando una o dos máquinas. Siguen los talleres multipersonales que utilizan la mano de obra de familiares, con varias máquinas de coser de tipo industrial estandar; trabajan de manera regular y más diversificada. También hay talleres multipersonales con algunos empleados que no pertenecen a la familia, aprovechando de la mano de obra no calificada pagando bajos salarios. Por último están los talleres multipersonales donde la costurera en jefe es administradora de su propio taller. Hay numerosos y diversos tipos de máquinas y la organización se parece más a una pequeña fábrica.

Estos talleres trabajan a través de la explotación de la mano de obra de la mujer, ama de casa. Sus salarios se encuentran entre los más bajos de la Ciudad de México y están sujetos a gran número de exigencias y abusos por parte de los empresarios (como es: ser responsable si faltan piezas de algunas prendas, dar garantías por el material que se va a trabajar, con el recibo de su máquina de coser se pasa a manos del empresario o del intermediario). No tienen acceso a ninguna prestación social, su bajo ingreso imposibilita el cumplimiento de requisitos para incorporarse en el sector formal, no tienen información acerca de sus derechos como trabajadoras y están expuestas a abusos por inspectores, quienes exigen una contribución a cambio de dejarlas seguir trabajando su taller.

El desarrollo desigual de la industria mexicana, junto con la urbanización desproporcionada, ha creado situaciones marginales para la gran mayoría de la población urbana. Estos factores han contribuido al crecimiento de la industria informal - del vestido. La brecha entre los diferentes subsectores de la industria, entre las industrias con capital suficiente para renovar su equipo tecnológico y las que no tienen acceso al financiamiento y por consiguiente experimentan un rezago tecnológico, ha aumentado en los últimos años. La política estatal, en años recientes, ha sido el desplazamiento hacia una estructura industrial que favorece a los transnacionales y la intervención del capital extranjero. Los grandes fabricantes nacionales buscan reducir sus costos, utilizando la abundante mano de obra que se encuentra en las periferias de la Ciudad de México. La maquila es la solución ideal ya que se libran de las inversiones que implica mantener una fábrica (maquinaria, servicios, pagar salario mínimo, prestaciones requeridas por la ley, etc.).

En cuanto a unidades pequeñas de producción, hay una carencia de formas de regulación consciente. La pequeña industria actualmente se encuentra en una situación precaria. Las empresas formales producen con grandes costos, con limitaciones financieras y dentro de una creciete competitividad. Los complicados reglamentos fiscales obstruyen el cumplimiento con obligaciones e implican la desviación de recursos humanos para atender los trámites burocráticos. Ante estas trabas, muchos empresarios recurren a la semilegalidad o a la producción informal. Así, eluden el pago de impuestos y de salarios

mínimos, de prestaciones, del seguro social y evitan la obligación de establecer contratos de trabajo.

Para la pequeña industria que decide operar dentro de la legalidad, la proliferación de los talleres informales significa una creciente lucha contra costos. La progresiva inflación, aumentos en servicios, salarios, cuotas para el seguro social, el costo de reparaciones y materias primas han obligado el cierre definitivo de miles de pequeños productores que no pueden competir, ni con el capital extranjero, ni con los reducidos costos de la informalidad.

CAPÍTULO IV

LA CRISIS

4. La Crisis.

4.1 Introducción.

Entre 1976 y 1986 la devaluación del peso ante el dólar ha sido de 4,328%; la inflación supera el 3,975%; el crecimiento de salarios ha sido de sólo 2,091%; y la deuda externa ha crecido de \$28,500 millones de dólares en 1976 a \$97,000 millones de dólares para 1986.

La regresión económica sufrida por el país no puede ser atribuida únicamente a la crisis financiera mundial. La crisis económica de 1982, cuyos síntomas se expresaban ya desde los años setenta, marca el agotamiento del patrón de acumulación vigente a partir del cardenismo: el modelo de desarrollo hacia adentro apoyado en la política de sustitución de importaciones. Los desequilibrios de la economía, tanto a nivel interno como externo, revelan la gravedad de la crisis.

Los sectores productivos en México han crecido de manera desarticulada y por su misma dinámica han creado desequilibrios estructurales. Tal parece que las desigualdades ya aparentes en la industria se han agravado a partir de la crisis actual.

Las industrias nacionales no ha podido elevar su eficiencia productiva, ni competir con las industrias apoyadas por el capital extranjero. A pesar de los intentos de instaurar un nuevo modelo de desarrollo, el Estado no ha logrado reorientar el proceso productivo

y a consecuencia la brecha entre sectores aumenta.

En seguida se propone trazar el desenvolvimiento de la crisis financiera y señalar los rasgos de la crisis estructural con el fin de determinar sus efectos en la pequeña industria.

4.2 La Crisis.

La crisis actual de México se relaciona con una crisis financiera-internacional. Crisis anteriores se habían dado a nivel regional-como parte característica del sistema capitalista que se desarrolla en forma cíclica con periodos de expansión y recesión. Cuando se anunciaba una crisis, el Estado adoptaba medidas de intervención para volver a una fase de expansión.

Durante el período 1948 - 1974, se llegó a sincronizar el ciclo de expansión industrial en los países avanzados. Después de la segunda guerra mundial, se inició una carrera técnica y una expansión imperialista que incorporó a los países subdesarrollados a la lógica capitalista de los países centrales. A partir del momento en que el ciclo industrial mundial está sincronizado, la implicación de una crisis en cualquier país es mucho más grave que antes. Con un período de veinte años de auge sostenido se creó el mito de que el ciclo económico ya se podía controlar.

Los años '60 presentan el fin del patrón industrial en los países-avanzados. Hay saturación del mercado y consumo de bienes durables, las remuneraciones empiezan a superar la productividad, hay presión fiscal y divergencia entre los proyectos de los sectores dedicados a la producción nacional e internacional. La gravedad de la crisis de los años '70 se debe al hecho de ser punto de convergencia de la terminación de la onda larga de expansión, de la clásica crisis de sobreproducción, la devaluación del dólar en -

1971 y el abandono del convenio de Bretton Woods y el patrón oro.- Se agudizaron fenómenos como la inflación y el déficit presupues--tal.

El agotamiento del patrón industrial en los países avanzados se - proyecta sobre los países semi-industrializados, neutralizando sus potencialidades para desarrollarse. Se intensifican las políticas de exportación y al mismo tiempo aumenta el proteccionismo. Los países subdesarrollados también son afectados por su dependencia de préstamos para el desarrollo industrial. Hay una contracción - general en el comercio mundial. En los países subdesarrollados hay una baja en sus ingresos por la reducción en el volumen y precios- de materias primas. Esto repercute en la industria, ya que los in- gresos de materias primas en gran parte financian la importación - de bienes de capital.

En los años '60, México se había convertido en gran importador de- capitales para financiar su desarrollo industrial. Entrando los - años '70, el proceso de endeudamiento se intensificó de acuerdo- - con la política keynesiana de expansión de crédito para combatir - la crisis. La política económica durante el sexenio de Echeverría (1970-1976), siguió la tendencia mundial de un gasto deficitario pa- ra alcanzar una extensión del ciclo de expansión. La idea era que el Estado podría crear condiciones de crecimiento y estabilidad- - que a largo plazo resolviera los problemas estructurales del em- - pleo y lograr las condiciones del mercado necesarias para estimu--lar la producción. El gasto público sustituye al capital privado-

como promotor de desarrollo.

La recesión mundial de 1976 y las subsecuentes restricciones del crédito golpean fuertemente la economía mexicana. Las masivas fugas de capital amenazan la quiebra del sistema bancario nacional - (estimado en 2,600 millones de dólares en 1976). La ola de pánico financiero hizo inevitable acciones de emergencia. La asistencia del FMI evitó un colapso económico.

"En el período 1977-1981 la economía mexicana tuvo una sorprendente recuperación, México era la excepción en un mundo en recesión. La riqueza petrolera abrió la oportunidad para que resolviera sus problemas financieros coyunturales y pudiera pagar por adelantado el crédito puente que concedió el FMI en 1976. La crisis era cosa del pasado y nos disponíamos a administrar la abundancia" (1). La recesión fue aplazada por México mediante la explotación de los recursos petroleros. El alza en el precio del petróleo en 1974 y la crisis internacional del petróleo (1979-1980), dió lugar a la creencia que los problemas económicos de México se podrían resolver en base a exportaciones del energético. Se inició un plan de desarrollo con un previsto crecimiento de 10% para el año de 1982. En base a esto, las importaciones se duplicaron entre 1977 y 1980 con un consecuente aumento en el déficit de pagos, aún con los ingresos de la exportación del petróleo. El Estado utilizó el auge petrolero y métodos "artificiales" para neutralizar la reducción en la tasa de ganancia; sin tocar el problema a fondo. Las exportaciones de productos manufacturados decaen con la gravitación - -

hacia la exportación petrolera; el resultado es gran desequilibrio en la participación de las exportaciones. El gran flujo de dólares infló la moneda nacional y el proceso especulativo intensifican los desequilibrios.

La dependencia de los precios del petróleo coloca a México en una situación vulnerable con respecto a factores externos. Desde noviembre de 1979 las tasas de interés habían empezado a crecer y para mediados de 1980 la tasa prima de E.U. llegó a 16%. Desde principios de 1981 el precio del petróleo empezó a bajar. La fuga de capitales creció a cifras extraordinarias (se calcula que poco antes de la devaluación de febrero de 1982 salieron del país unos 11 mil millones de dólares) (2). Ante el enorme déficit en la balanza de pagos y un mercado petrolero débil, en febrero de 1982 México se vió obligado a devaluar su moneda en un 70%. Se inició una nueva recesión que provocó un abatimiento sin precedentes de la producción, que se ve acompañado de una nueva agudización del proceso inflacionario y una crisis financiera que implicó la práctica suspensión del pago de la deuda externa. Para finales de 1982, la deuda externa llegó a \$82 mil millones. La inflación de 25% en 1981, subió a 100% en 1982. El crecimiento de años anteriores tuvo un fin abrupto.

La nacionalización de la banca en septiembre de 1982, aparece como recurso de emergencia para legitimizar el Estado en el momento más profundo de la crisis financiera. La carencia de recursos lo empujó a expropiar los depósitos en dólares y la suspensión de - - -

operaciones con la banca mexicana, por la banca internacional exigió la necesidad del respaldo estatal a la banca nacional.

La crisis de 1982 golpeó simultáneamente en todas las órdenes de la vida económica y social: la producción, las finanzas, el empleo, los salarios. Empezó un deterioro en las condiciones de vida: aumentó el desempleo, hay recortes salariales y pocas expectativas de mejoramiento material.

Con el cambio de sexenio se inició la reestructuración del sistema bancario con el pago a accionistas de las instituciones bancarias. A nivel externo, después de largas negociaciones con los banqueros extranjeros, se logró renegociar la deuda externa, lo que permitió a la economía mexicana estabilizarse. Se implementó un programa de saneamiento de las fianzas públicas que sigue los lineamientos-impuestos por el FMI. Plantea la reducción del déficit fiscal, la liberalización general de precios y la eliminación de subsidios, el control de la inflación, la fijación de tipos de cambio realistas y el mantenimiento de tasas de interés bancario a un nivel que estimuló el ahorro.

Las prácticas estatales con respecto a la industria, apoyan la participación extranjera. La subvaloración del peso ha sido acompañado por mayor flexibilidad respecto a la inversión extranjera, alentada por la baratura de la fuerza de trabajo. El sector manufacturero, que produce para el mercado interno, está limitado por la tecnología, casi toda importada, y cada vez más inalcanzable por

las constantes devaluaciones. La burguesía mexicana está acostumbrada a ganancias rápidas y fáciles, y difícilmente se va a interesar en las llamadas a inversión productiva dentro de las condiciones inestables que prevalecen; prefieren inversiones en dólares.

La crisis ha puesto al descubierto los desequilibrios internos y - externos acumulados durante el período de la sustitución de importaciones. La inflación, deuda externa y estancamiento de la economía son claros índices del deterioro del modelo. La crisis que es talló en 1982 no solamente es una crisis financiera, sino una crisis estructural que requiere de acciones radicales que modernicen la institución estatal y eleven la eficiencia capitalista.

4.3. ¿Crisis Estructural?

"A lo largo de cuatro décadas la industria nacional - pública y - privada - vivió virtualmente al margen de la competencia internacional. La protección de los mercados, los subsidios y un gobierno que incorporó a su poder político a organizaciones obreras, campesinas y populares - y que además contó con el apoyo implícito de los empresarios - dió forma a un sistema cerrado de economía doméstica en cuyo centro regulador de las cosas se encontraba un - acentuado paternalismo estatal. Al comercio exterior se le concibió sólo como un aportador de ciertos elementos necesarios para la industrialización del país.... para luego.... buscar la sustitución de importaciones y convertirse en una nación exportadora" (3).

El estallido de la crisis de 1982 señala el agotamiento de este patrón de desarrollo. A partir de los años '40, con la excepción de 1953, la variación del P.I.B. ha sido positivo. En 1982 la tasa negativa (-0.5%) hace evidente los desequilibrios internos y externos del período de sustitución de importaciones. El desarrollo implica variaciones positivas en la productividad. En el momento en que las variaciones son negativas señala que el patrón de acumulación está en crisis.

El crecimiento debe abarcar un progreso técnico acelerado con una alta capacidad de absorción ocupacional, productividad de trabajo y eficiencia en los procesos productivos. A partir de los años - '70 estos elementos empiezan a decaer.

El sector de bienes de capital constituye el núcleo central de la capacidad de competencia de las economías avanzadas. El progreso técnico de estos países se relaciona con la especialización de producción de bienes de capital de alguna rama en particular (4). El desarrollo industrial en México se llevó a cabo como proceso imitativo de una reproducción en pequeña escala de la industria de los países avanzados, pero sin innovación tecnológica. La falta de innovación tecnológica generada localmente, ha resultado en el rezago en la producción de bienes de capital. Mientras los países avanzados generan 87.5% de la exportación de bienes de capital, los países subdesarrollados solamente producen un 2.5% (5). En México el peso de la producción industrial recae en bienes intermedios mientras que en los países avanzados hay mayor peso en la producción de bienes de capital. El resultado es una dependencia del exterior para abastecerse de bienes de capital.

El patrón de acumulación basado en la sustitución de importaciones ha sido incapaz de desarrollar una industria de transformación con capacidad exportadora. La industria de la transformación genera una gran demanda de divisas y contribuye poco o nada a su obtención. El carácter tradicional de la base exportadora tiene una dinámica insuficiente para abastecer las necesidades de la industria de la transformación y está sujeto a fluctuaciones del mercado mundial. En el caso de México la dependencia del petróleo contribuye a su vulnerabilidad por las fluctuaciones en el precio mundial. Una alternativa es capital de préstamo; en este caso el crecimiento pasa a depender de la tasa de interés.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El modelo de industrialización que ha seguido México incluye factores que intentan contra el crecimiento del empleo. A partir de los años '70 se observa un aumento significativo en la población urbana desempleada o subempleada. El modelo de desarrollo de los países avanzados se basa en el uso de mano de obra intensiva y su adopción indiscriminada en los países subdesarrollados implica falta de vinculación entre las estructuras productivas y el crecimiento demográfico.

Otro indicador de la crisis estructural es la reducción en la inversión manufacturera. Entre 1970 y 1978 la inversión total creció al 7.1% promedio anual. Durante este período la inversión de la industria de la transformación aumentó un escaso 1.1% anual, lo cual indica que empieza a abandonar su liderazgo en el proceso de crecimiento. En términos generales el peso de la inversión a lo largo de los años '70 se dirige hacia áreas improductivas. Como agente de acumulación, el Estado ha tenido una influencia creciente. La inversión pública en la industria creció de 45.3% en 1940 a 56.4% en 1981 mientras la inversión privada por el mismo período decae de 54.7% en 1940 a 43.6% en 1981 (6). Si analizamos la distribución sectorial de la inversión, el mayor peso de la inversión pública se destina al sector secundario y la privada al sector terciario. "El sector estatal tiende a asumir un papel preponderante en las ramas que ejercen el liderazgo de crecimiento" (7) en ausencia de interés por parte del sector privado.

La protección indiscriminada y excesiva no sólo influyó en un ineficiente uso del gasto público, sino impidió el desarrollo de industrias basadas en los recursos del país. La política proteccionista, seguida por los países del sudeste asiático, permitió seleccionar algunas industrias domésticas orientadas hacia la exportación y definir estrategias de penetración en los mercados internacionales. En México no operó una política selectiva referente al proteccionismo. Las políticas económicas amparan un proteccionismo inconsecuente "que avala y consolida las ineficiencias y la presencia indiscriminada de empresas externas cuya contribución aparece distante de las expectativas con las que se auspició su ingreso a la región" (8). El resultado ha sido una industria escasamente competitiva en el mercado mundial, lo cual contribuye a un déficit estructural en la cuenta comercial externa de productos manufacturados.

Otro problema fundamental en la industria es el bajo nivel de productividad, aunque esto varía de acuerdo con el tipo de industria. El sector moderno tiende a operar con patrones de producción modernos que implican un trabajo disciplinado basado en reglas impersonales. En cambio los sectores industriales de carácter manufacturero fundamentan las relaciones del trabajo en términos "informales o cara a cara, lo cual les concede una muy alta anotación emocional y las hace del todo ajenas a los rigores de una organización burocrático - racional" (9). Estas relaciones dificultan las posibilidades de implementar un trabajo disciplinado y mejorar la productividad. Los desniveles intersectoriales de productividad - -

favorecen al polo dominante por vía del traslado de excedentes. - Los sectores modernos aprovechan el bajo nivel de productividad de los sectores tradicionales para mantener su hegemonía en la jerarquía de producción industrial.

Hasta los años '70 el proceso sustitutivo había avanzado significativamente pero con la llegada de la crisis se hicieron evidentes - los desequilibrios internos y externos. Aunque las industrias apoyadas en capital extranjero lograron modernizarse, las industrias nacionales tradicionales demuestran un crecimiento menor a la media nacional. La política oficial fue retomar industrias improductivas como empresas estatales inflando el déficit del gobierno federal. Por otro lado el patrón de desarrollo no logró superar el déficit comercial originado por la necesidad de importar bienes de capital y a la vez hay un estancamiento de las exportaciones manufacturadas.

4.4. Las implicaciones de la crisis para la industria nacional.

La crisis en el modelo de desarrollo, sustitución de importaciones y la transición hacia un modelo secundario exportador ha sido acompañado por una política de mayor flexibilidad respecto a la inversión extranjera. Se agudiza la tendencia estructural de la industria - un sector manufacturero que produce para el mercado nacional y un sector hegemónico que se orienta hacia la maquila para el mercado externo - con la instauración del nuevo patrón de acumulación.

Hay mayor apertura hacia las inversiones extranjeras; entre 1983 y 1986 el monto de la inversión que llegó de afuera creció 340% y - de esto 53% se concentró en la industria de la transformación. Medidas como el decreto Hegewish aumentan la desnacionalización de la industria. Esta política se fundamenta en "la transferencia de empresas del sector industrial paraestatal al capital privado, sobre la base de la capitalización de sus pasivos, es decir, del pago con acciones de una parte o la totalidad de la deuda externa - contraída con la banca internacional" (10). De esta manera las empresas nacionales de capital privado también se deshacen de su deuda externa, transfiriendo los derechos de propiedad a empresas de capital foráneo. Así que para 1986 las empresas no nacionales sumaron 6,978 (11).

Por otro lado, hay un aumento considerable en el número de maquina doras en el norte del país. Estas compañías no dependen del mercado nacional, ni para sus materias primas, ni para comercializar sus productos. Por consiguiente, factores como la inflación y la reducción en el poder adquisitivo del trabajador no les afecta. Al contrario, la presencia de bajos salarios y la subvaluación del peso tienden a abaratar sus mercancías en el extranjero.

El sector manufacturero que produce para el mercado, ha sido afectado de manera desfavorable por la crisis. La creciente inflación, la política devaluatoria, las altas tasas de interés y la restricción del mercado interno, eleva el número de la quiebra de pequeñas empresas. Los que no han conquistado los mercados de exportación tienen pocas esperanzas de sobrevivir, ya que actualmente se apoya la producción para la exportación.

Para la pequeña industria la inflación implica una alza constante en los precios de materias primas, acompañado por una contracción en el mercado. La búsqueda de materias primas baratas implica sacrificar calidad. Empieza el círculo vicioso de baja calidad, ineficiencia, falta de productividad y limitada competitividad. A esto se agrega la depreciación acelerada por falta de recursos para invertir en maquinaria. La inversión industrial ha caído a niveles tan bajos que ya no es suficiente para cubrir el desgaste del equipo existente.

La pequeña industria es fuerte generadora de empleos y produce para las necesidades de la mayoría de la población. La inversión en la pequeña industria crea seis veces más empleos, comparado con la misma inversión en la gran industria. En un intento de estimular el crecimiento del sector privado, a partir de 1983 hay algunas medidas oficiales dirigidas hacia la pequeña industria. En 1953 - apareció Fogain para dar apoyo en la forma de créditos; en 1984 - aparece el Programa de Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña; y se desarrolló un programa para la simplificación de trámites o ventanilla única para la microempresa (1987). A pesar del aparente apoyo a la pequeña industria, cada día se cierran más empresas. En realidad estas medidas son insuficientes y generalmente no llegan en forma práctica al pequeño empresario. Son programas dispersos que en realidad no atacan el problema del fondo, que es la falta de una política que apoya el desarrollo de pequeñas unidades de producción orientado hacia las necesidades nacionales.

La línea de cambio estructural, establece mecanismos que apoya a los grandes empresarios. No hay legislación por estratos que promueva inversiones menores. Las tarifas por servicios estatales favorecen a la gran industria. Un ejemplo es la estructura tarifaria para el consumo de electricidad: en 1980 las gigantescas empresas consumidoras pagaron un promedio de 60 centavos (kwh), mientras que los consumidores domésticos pagaron en promedio \$1.80 y las empresas pequeñas y medianas, \$1.27 (12). Por otro lado hay grandes desequilibrios en el sistema fiscal. No hay estímulos fiscales -

para la pequeña industria. El gasto público se financia por la vía fiscal, ocasionando una reducción adicional en las utilidades del pequeño empresario. El complejo sistema de modificaciones fiscales estructurado para corresponder a la tasa de inflación tiene un elevado costo administrativo. A consecuencia, las empresas pequeñas se encuentran en creciente desventaja con las grandes industrias apoyadas por el capital extranjero.

A partir de la crisis en el patrón de desarrollo, el motor de acumulación pasó a depender del abatimiento de los costos. El sector informal responde proporcionando mano de obra barata procedente de los millones de personas marginadas en áreas urbanas. Las empresas transnacionales reducen sus gastos mediante la renovación tecnológica. La única alternativa para las empresas nacionales es evadir la formalidad, y buscar mano de obra barata en el sector informal.

CAPITULO V

CONCLUSION

V. Conclusión.

El análisis del caso particular de un pequeño taller de costura nos ha servido para señalar algunos de los problemas fundamentales que enfrentan las pequeñas unidades de producción. A pesar de operar - como unidades independientes están insertadas en una dinámica donde subsisten con grandes desventajas. El desarrollo desigual del sector industrial implica que una pequeña industria esté rezagada desde que inicia su producción.

El taller Telas y Confecciones San Jerónimo, S.A., logró establecerse gracias a la prosperidad generada por el auge petrolero. La expansión del mercado en esta época, permitió que durante dos años y medio el taller operó con ganancias, a pesar de su baja productividad. El negocio buscó abrir un espacio en el mercado donde la baja productividad no afectaba demasiado su capacidad de competir. También fue importante su adaptabilidad ante las pequeñas crisis que - suelen presentarse al iniciar un negocio. Es necesario tener flexibilidad en la búsqueda de alternativa cuando se enfrentan problemas. Esto permite cambiar el funcionamiento interno para adaptarse a las necesidades del mercado.

Los problemas internos no llegaron a complicar el funcionamiento - del taller hasta que se profundizó la crisis económica. En este momento fue evidente la relación entre los problemas internos y factores externos. La baja productividad, la falta de capital y tecnología moderna, acceso a financiamiento y la legalidad que puedan ser-

superadas de alguna manera en épocas de expansión, se vuelven agobiantes cuando impera la crisis. La competitividad llegó a niveles elevados; dominan las grandes empresas que crean monopolios comerciales o reducen sus gastos empleando mano de obra intensiva para eliminar competidores. Los recursos financieros oficiales apoyan a la gran industria considerada como sector dinámico. A consecuencia, desde que se ahondó la crisis se han cerrado miles de pequeñas empresas.

En el contexto de la "reconversión industrial" y la crisis actual, las diferencias estructurales dentro de la industria aumentan. El sector industrial ligado al capital extranjero se encuentra en ventaja con respecto al sector asociado con el capital nacional. Ante la imposibilidad de renovar tecnología, la industria nacional ha recurrido al uso intensivo de mano de obra para poder competir. En cuanto a la pequeña industria, no solamente ha sido afectada por la baja productividad y falta de financiamiento, sino por la carencia de apoyo gubernamental. La presencia de un sector informal creciente, señala la tendencia de buscar una salida para la pequeña industria dentro de la informalidad. Así, eluden el pago de salarios mínimos, impuestos, de prestaciones, del Seguro Social y evitan establecer contratos de trabajo.

Las recientes campañas oficiales para incorporar el sector informal en la lógica de la modalidad liberalista, han hecho poco para cambiar la situación real de este sector. Las propuestas para el establecimiento de la "ventanilla única" para trámites legales; el - -

supuesto apoyo financiero; la creación de cursos de capacitación para el pequeño empresario en instituciones de educación superior se basan en la creencia que el éxito o fracaso de una empresa depende de la capacidad emprendedora del individuo y el libre juego de la oferta y la demanda. En realidad no atacan el problema fundamental que surge del desarrollo desigual que manifiesta la industria. No es el exceso de intervención estatal que afecta la pequeña industria, sino la manera en que esta intervención está orientada.

El taller Telas y Confecciones San Jerónimo, S.A., ejemplificó algunos de los obstáculos que impiden el desarrollo de la pequeña industria. El crecimiento del sector informal y la presencia de la industria fundada en capital extranjero se ve acompañado por el retroceso de la pequeña industria formal. Si sigue esta tendencia, al parecer la pequeña industria formal está destinada a desaparecer.

A P E N D I C E

ESTADO DE RESULTADOS

	<u>SEP - DIC</u> 1978	<u>ENE - DIC</u> 1979	<u>ENE - DIC</u> 1980	<u>ENE - DIC</u> 1981	<u>ENE - AGO</u> 1982
VENTAS	\$ 41,651	\$ 1,335,126	\$ 2,074,867	\$ 1,895,938	\$ 552,010
Menos:					
Costo Ventas	14,211	674,431	964,624	801,050	140,000
Salarios	16,264	266,292	465,266	647,820	409,420
Gastos normales	<u>35,266</u>	<u>330,540</u>	<u>582,007</u>	<u>614,439</u>	<u>210,850</u>
	<u>Pérdida \$ 24,090</u>	<u>Utilidad \$ 63,863</u>	<u>Utilidad \$ 62,970</u>	<u>Pérdida \$ 167,371</u>	<u>Pérdida \$ 208,260</u>

GASTOS NORMALES DEL TALLER

Energía eléctrica

Teléfono

Renta

Gasolina

Papelería

Reparación y mantenimiento de maquinaria

Hilos, aceite, agujas, etc.

Gastos de importación

Fumigación

Etiquetas

Seguro contra robo, incendio, etc.

Sueldos

I.M.S.S.

INFONAVIT

1 %

I.S.R.

Intereses bancarios

Cámara del Vestido

EMPLEADOS COSTURERAS

	1978	1979	1980	1981	1982
Enero		4	5	6	9
Febrero		4	5	6	8
Marzo		3	5	6	8
Abril		3	5	6	8
Mayo		3	5	6	9
Junio		3	5	7	9
Julio		3	5	7	9
Agosto		4	6	7	9
Septiembre		4	6	7	
Octubre	2	4	6	8	
Noviembre	3	4	6	8	
Diciembre	3	4	6	9	

Personal que colaboró en el taller sin salario.

Chofer

Diseñador, costurera para hacer modelos y patrones originales

Contador

Vendedor y administrador

EMPLEADAS

<u>NOMBRE Y DIRECCION</u>	<u>FECHA NACIMIENTO</u>	<u>FECHAS EMPLEADAS</u>
Martínez García, Teodora Av. Hidalgo 81, Col. Miguel Hidalgo Tlalnepantla, México, D.F., Z.P. 1	25-OCT-1953	de 25 OCT 1978 a 22 JUL 1980
Aguilar Sandoval, Natalia Callejón Cruz Verde 23, Col. Lomas Quebradas, México, D.F., Z.P. 20	14-ENE-1907	de 30 OCT 1978 a 04 AGO 1982
Ballesteros, María Eugenia Avenida de la Venta 119, La Cruz, Contreras, México, D.F., Z.P. 20	05-NOV-1956	de 12 AGO 1980
Balcazar García, Estela Avenida Potrerillo 46, Pueblo Nuevo, Contreras, México, D.F., Z.P. 20.	19-JUL-1950	de 01 DIC 1979 a 04 AGO 1982
Merida Ballesteros, Ma. Concepción Avenida San Francisco, Col. San Francisco, México, D.F., Z.P. 20	08-DIC-1951	de 01 JUL 1981 a 04 AGO 1982

<u>NOMBRE Y DIRECCION</u>	<u>FECHA DE NACIMIENTO</u>	<u>FECHAS EMPLEADAS</u>
Torres Mendoza, Ma. del Carmen Callejón Cruz Verde 26 Lomas Quebradas, México, D.F. Z.P. 20	14-MAY-1946	de 01 AGO 1980 a 04 AGO 1982
Hernández Saldaña, Celia Cruz Verde No. 5 Prov. Lomas Quebradas, México, D.F., Z.P. 20	01-DIC-1936	de 01 DIC 1979 a 04 AGO 1982
Hernández Saldaña, Marcela Callejón Cruz Verde 13 Lomas Quebradas, México, D.F., Z.P. 20	31-ENE-1940	de 01 ENE 1979 a 04 AGO 1982
Morán Pérez, Ma. Alicia Callejón Cruz Verde Lomas Quebradas, México, D.F., Z.P. 20	22-MAR-1956	de 01 NOV 1978 a 01 DIC 1978
Morán Pérez, Carmen Callejón Cruz Verde, Lomas Quebradas, MÉXICO, D.F., Z.P. 20	27-JUL-1950	de 01 DIC 1978 a 01 FEB 1979

<u>NOMBRE Y DIRECCION</u>	<u>FECHA NACIMIENTO</u>	<u>FECHAS EMPLEADAS</u>
Rodríguez, Obdulia Avenida San Jerónimo 716 Colonia del Toro, México, D.F., Z.P. 20	12-JUN-1947	de 01 MAY 1982 a 04 AGO 1982
Sánchez Torres, Cecilia Vivía con la empleada Carmen Morán Pérez	03-MAR-1942	de 01 MAY 1982 a 04 AGO 1982

SALARIOS

	DIARIO \$	SEMANAL \$
1978 Septiembre - diciembre		
Martínez García, Teo.	200	1,400
Aguilar Sandoval, N.	178	1,246
1979 Enero - diciembre		
Martínez García, Teo.	200	1,400
Aguilar Sandoval, N.	178	1,246
Hernández Saldaña, M.	178	1,246
Hernández Saldaña, C.	178	1,246
Morán Pérez, C.	138	966
Lugo Cruz, M.	138	966
Balcazar García, E.	138	966
1980 Enero - diciembre		
Martínez García, T.	225	1,574
Aguilar Sandoval, N.	210	1,470
Hernández Saldaña, M.	210	1,470
Hernández Saldaña, C.	210	1,470
Ballesteros, M.E.	138	966
Lugo Cruz, M.	138	966
Torres Mendoza, C.	210	1,470
Balcazar García, M.E.	210	1,470

	DIARIO \$	SEMANAL \$
1981 Enero - diciembre		
Aguilar Sandoval, N.	271	1,897
Hernández Saldaña, M.	271	1,897
Hernández Saldaña, C.	271	1,897
Lugo Cruz, M.	271	1,897
Balcazar García, M.E.	271	1,897
Mérida Ballesteros, Ma. C.	271	1,897
Guerrero Guzmán, I.	1,072	7,500
Rodríguez, O.	210	1,470
Sánchez Torres, C.	210	1,470
1982 Enero - agosto		
Aguilar Sandoval, N.	361	2,527
Hernández Saldaña, M.	361	2,527
Hernández Saldaña, C.	361	2,527
Balcazar García, M.E.	361	2,527
Mérida Ballesteros, Ma. C.	361	2,527
Guerrero Guzmán, I.	1,072	7,500
Rodríguez, O.	271	1,897
Sánchez Torres, C.	271	1,897
Torres Mendoza, C.	361	2,527

Reparto de utilidades: Dato no disponible.

Aguinaldo: Dato no disponible.

MAQUINARIA

TIPO DE MAQUINA	FECHA DE COMPRA	COSTO
Marca Liberty - máquina casera sencilla	prestada	.-
Marca Imperial - máquina casera sencilla	prestada	.-
<u>1/</u> Marca Singer - overlock (3 hilos)	23-SEP-78	26,156.00
<u>1/</u> Marca Singer - máquina casera Facilita	24-OCT-78	8,368.00
<u>1/</u> Marca Singer - máquina casera Facilita	24-OCT-78	8,368.00
<u>1/</u> Marca Singer - dobladilladora	29-MAR-79	19,448.00
<u>1/</u> Marca Singer - máquina casera sencilla	21-AGO-79	5,720.00
<u>1/</u> Marca Singer - máquina casera sencilla	21-AGO-79	5,720.00
<u>2/</u> Marca Necchi - tipo industrial, recta	13-MAY-81	14,300.00
<u>2/</u> Marca Yamato - overlock (5 hilos)	04-SEP-81	27,000.00
<u>2/</u> Marca Singer - tipo industrial, recta	04-SEP-81	17,000.00
<u>2/</u> Marca Pfaff - tipo industrial, recta	09-SEP-81	13,750.00
<u>2/</u> Marca Pfaff - tipo industrial, recta	09-SEP-81	13,750.00
<u>2/</u> Marca Pfaff - tipo industrial, recta	09-SEP-81	13,750.00
<u>2/</u> Marca Pfaff - tipo industrial, recta	09-SEP-81	13,750.00

Cuando se compraron las máquinas industriales en mayo de 1981, se instaló nuevo cableado tipo trifásico. A partir de esta fecha, se retiraron las dos máquinas prestadas y se vendieron las máquinas marca - Singer tipo casera a algunas de las costureras.

La compra de las máquinas, siempre fue con pago al contado.

1/ máquinas nuevas

2/ máquinas de segunda mano

N O T A S

N O T A S

Introducción.

1. P. XXII, El otro sendero, Hernando de Soto.

Capítulo I.

1. El nombre del taller es ficticio, ya que las socias solicitaron permanecer anónimas.
2. Son cinco socios como requiere la ley, aunque el taller en realidad fue propiedad de dos. Estas dos socias son extranjeras de origen sajón y pueden considerarse de clase-media.
3. Extracto del Acta Constitutiva del taller.
4. El otro sendero, Hernando de Soto, p. 174
5. *Ibidem*, p. 193
6. *Ibidem*, p. 193
7. El chofer y la contadora eran empleados del esposo de una de las socias y no cobraban sueldo en el taller.
8. "Representa ya la Economía Subterránea 33% del P.I.B.". Jaime Contreras Salcedo. *Excelsior* 14 agosto, 1987. p. 43 A.
9. El otro sendero, p. 195

10. El capitalismo mexicano en los ochenta. Valenzuela Feljoo p. 109.

11. Se utiliza aquí el término "marginada" por falta de otro más adecuado, aunque Jorge Alonso sugiere que podemos hablar de una "Integración estructuralmente atrofiada" (ve su artículo en Nueva Antropología No. 24). Aquí retomamos la definición de este mismo autor de la marginalidad como característica estructural del desarrollo capitalista de - - A.L. "Dentro de un capitalismo subdesarrollado (excesiva explotación excesiva pobreza, poca acumulación interna) - configura un proceso distorsionado (respecto a los patrones del desarrollo clásico del capitalismo) José Antonio - Alonso amplía la definición de la marginalidad como "la resultante ecológica de la presencia simultánea e interacción de diversos modos (o formas) de producción". Estos - conceptos superan las teorías dependistas de la marginalidad como la no participación de un sector social, ya que - introducen el concepto de un continuum entre los diferentes grupos sociales. "El concepto de "marginalidad" Urbana y su uso en América Latina". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales No. 128.

Capítulo II.

1. "Política Industrial - Pequeña Industria". Manuel Villagómez Rodríguez. Excelsior 3 Junio 1987. p. 4 A.

2. "Microindustria y crisis". Bernardo Méndez Lugo. Transformación. Vol. I No. 12, diciembre de 1984, p. 6.

3. "Un Estudio sobre transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido". Demografía y Economía. Alfonso Mercado. p.

4. "La mujer trabajadora de la Industria de la Confección". Alfonso Ortega Aguirre. Tesis para licenciatura. p. 13.
5. "Las trabajadoras a domicilio en el D.F. "Ma. Ingrid Alonso. Tesis para licenciatura. p. 59.
6. Ibidem.
7. Ibidem.
8. "Microindustria en México" Giner de los Ríos, Transformación op. cit. p. 43. En este artículo el autor resume la tipología de la microindustria desarrollada a lo largo de su tesis doctoral "Very Small Industrial Enterprises in México".
9. Manuel Villagómez Rodríguez. Op. cit.
10. Ibidem.

Capítulo III.

1. "Urbanización y transformación sectorial...." Browning & Roberts. p. 262.
2. Ibidem p. 271
3. Ibidem p. 274
4. Ciudad de primacía: una ciudad que ha crecido con más rapidez que otras ciudades de la región. Ve el estudio de -Unikel, Garza y González, "Urbanización y desarrollo económico en México".
5. "La urbanización contemporánea en México" Kemper p. 365.
6. Dialéctica de la dependencia. Marini p. 56.
7. Crisis y Reorganización del Capitalismo mexicano 1960-1985. Rivera Ríos p. 24.
8. Ibidem p. 38.
9. La Industrialización Trunca en América Latina. Fajnzylber p. 57.
10. El capitalismo mexicano en los ochenta. Valenzuela Feijoo p. 160.
11. "México camina hacia nuevos patrones de desarrollo". Julio Brito, Excelsior. Secc. Fin. p. 1 11 de mayo de 1988.

12. "Sistemas Sociopolíticos y urbanización". Hardoy p. 81.
13. "El confuso mundo del sector informal". Cartaya p. 81.
14. Ibidem p. 81
15. Ibidem p. 82
16. "Urbanización y fuerza de trabajo en A.L.: la tesis del Colonialismo interno". Balán.
17. "Urbanización y transformación sectorial...." op. cit. p. 275.
18. Balán define la teoría del colonialismo interno como: el tipo de relaciones que existen entre sectores colonizados y otros tipos de sectores avanzados.
19. "Las trabajadoras domésticas del vestido...." José Antonio Alonso.

Capítulo IV.

1. "Crónica Económica de México 1977-1981". García y Kochen. Excelsior. Lunes 30 de marzo de 1987. Secc. Finan. p. 1.
2. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985 op. cit. p. 96.
3. "Nueva visión del progreso". Rodríguez Trejo. Excelsior, martes 10 de mayo de 1988. Secc. Finan. p. 1.

4. La Industrialización Trunca en América Latina. Op. cit. p. 73.
5. El Capitalismo mexicano en los ochenta. Op. cit. p. 55.
6. La Industrialización Trunca en América Latina. Op. cit. p. 57.
7. El Capitalismo mexicano en los ochenta. Op. cit. p. 57.
8. La Industrialización Trunca en América Latina. Op. cit. p. 266.
9. El Capitalismo mexicano en los ochenta. Op. cit. p. 109.
10. "La Reestructuración de las paraestatales". Romero y Bertanga. El Cotidiano No. 14.
11. "Los avatares de la inversión extranjera". Robles Berlanga. El Cotidiano No. 14.
12. "Acumulación de capital y política petrolera en México". Ignacio Cabrera. Cuadernos políticos No. 31 p. 78.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA.

- AGUIRRE ORTEGA, ALFONSO. "La mujer trabajadora de la Industria de la Confección". Tesis para licenciatura. FCPS. - - U.N.A.M.
- ALONSO, MA. INGRID Las trabajadoras a domicilio en el D.F.. Tesis para Licenciatura. FCPS. U.N.A.M., México, - 1978.
- ALONSO, JORGE Lucha Urbana y acumulación de capital. México. Ediciones de la Casa Chata. 1980.
- ALONSO, JORGE "Notas acerca de la situación de los pobladores de pauperados y su relación con el movimiento urbano - popular". Nueva Antropología. Vol. VI No. 24. México, Junio 1984.
- ALONSO, JOSE ANTONIO "Las trabajadoras domésticas del vestido en - la metrópoli mexicana y sus relaciones con el capitalismo dependiente" en La Mujer y el Empleo en México. México, 1982, SPP.
- ALONSO, JOSE ANTONIO "El concepto de la marginalidad urbana y su uso en América Latina" Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales No. 128. FCPS. U.N.A.M. - - Abril - junio 1987.
- BALAN, JORGE "Urbanización y fuerza de trabajo en América Latina: la tesis del colonialismo interno" en Cuadernos del PISPAL - Urbanización, estructura y dinámica de población. México, El Colegio de México, 1981.
- BEJAR, HECTOR "Reflexiones sobre el sector informal" en Nueva Sociedad. No. 90 Julio - agosto, 1987.

- BROWNING, H. "Algunos problemas del proceso de terciarización en América Latina" en Las ciudades de América Latina y sus áreas de influencia a través de la historia. Argentina, ediciones SIAP, 1975.
- BROWNING, H. & ROBERTS, B. "Urbanización, transformación sectorial y utilización de la mano de obra en Latinoamérica: una interpretación histórica desde la perspectiva - internacional" en Ensayos Histórico Sociales sobre la Urbanización en América Latina (comp.) Hardoy & Morse, Buenos Aires, CLACSO - SIAP, 1968.
- CABRERA, I. "Acumulación de capital y política petrolera en México." Cuadernos políticos No. 31.
- CALDERON, MANUEL "La Pequeña Empresa en América Latina" Transformación. Décima Epoca Vol. 1 No. 12, diciembre de - 1984. México, CANACINTRA.
- CARDOSO, F. & REYNA, J.L. "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina" en Cuestiones de sociología del Desarrollo en América Latina. Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1968.
- CARDOSO Y FALETO Dependencia y Desarrollo en América Latina. México, Siglo XXI, 1979.
- CARTAYA, VANESSA "El confuso mundo del sector informal" en Nueva - Sociedad No. 90. Julio - agosto, 1987. Venezuela.
- CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO "La Economía Subterránea en México". México. Editorial Diana, 1987.
- CONTRERAS SALCEDO, J. "Representa ya la Economía Subterránea 33% - del P.I.B." Excelsior 14 agosto, 1987, p. 43 A.

- CONTRERAS, E. "Capitalismo, Industrialización y Urbanización. Una Interpretación histórica de la distribución del empleo y el ingreso en Latinoamérica" (inédito), 1985.
- CORDERA, ROLANDO. (Coordinador). Desarrollo y Crisis de la economía mexicana. F.C.E. México, 1981.
- FAJNZYLBER, FERNANDO. Industrialización e internacionalización en la América Latina F.C.E., México, 1980.
- FAJNZYLBER, FERNANDO. La Industrialización Trunca de América Latina. Editorial Nueva Imagen. México, 1983.
- GARCIA Y KOCHEN "Crónica Económica de México 1977 - 1981". Excelsior. Lunes 30 de marzo de 1987. Secc. Finan. p.1
- GINER DE RIOS, FRANCISCO. Very Small Industrial Enterprises in Mexico. Stagnation, disappearance and growth. Tesis para el doctorado. University of Sussex.
- GINER DE RIOS, FRANCISCO "Microindustria en México". Transformación. Décima Epoca Vol. 1 No. 12 diciembre de 1984, México, CANACINTRA.
- GONZALEZ CASANOVA Y AGUILAR CAMIN. (Coords). México ante la crisis I. Siglo XXI editores, México, 1986.
- GRABINSKY, SALO. "El perfil del Pequeño Empresario." Excelsior. - Sección Financiera. Los líneas a partir de noviembre de 1986.
- HARDOY, JORGE "Sistemas sociopolíticos y urbanización. Una selección de ejemplos históricos y contemporáneos" en Las ciudades de América Latina y sus áreas de influencia. ediciones SIAP, Argentina, 1975.

- KEMPER "La Urbanización contemporánea en México: perspectiva desde Tzintzuntzan, Michoacán." en Las ciudades de América Latina y sus áreas de influencia a través de la historia. ediciones SIAP, Argentina, - 1975.
- MARINI, R. Dialéctica de la Dependencia. México, E. Era, 1976.
- MANDEL, ERNEST. La Crisis 1974 - 1980. México, Era, Serie Popular, 1980.
- MENDEZ, BERNARDO "Microindustria y crisis" Transformación. Décima Epoca Vol. 1 No. 12 diciembre de 1984, México, - CANACINTRA.
- MERCADO, A., JUAREZ Y ARISTY "Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria del vestido". Demografía y Economía XIV, Colegio de México, 1980.
- RIVERA RIOS, M.A. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960 - 1985. Ediciones Era, México, 1986.
- ROBERTS, B. Ciudades de Campesinos. La economía Política de la urbanización en el Tercer Mundo. Siglo XXI editores, México, 1980.
- ROBLES BERLANGA "Los avatares de la inversión extranjera." El Cotidiano No. 14. U.A.M. Noviembre - diciembre 1986.
- RODRIGUEZ, O. La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL. México, Siglo XXI editores, 1978.
- RODRIGUEZ TREJO "Nueva visión del progreso" Excelsior martes 10 de mayo de 1988. Secc. Finan. p. 1.
- ROMERO Y BERLANGA "La reestructuración de las paraestatales" El Cotidiano No. 14. U.A.M. Noviembre - diciembre 1986.

- SINGER, P. "Empleo y urbanización en Brasil" en Cuadernos del- PISPAL Urbanización, estructura y dinámica de po- blación. El Colegio de México, México, 1981.
- SINGER, P. "Urbanización, dependencia y marginalidad en América Latina" en Urbanización y dependencia en América Latina. (Comp.) Marthe Schteingart, ediciones SIAP, Argentina, 1973.
- SOTO, HERNANDO DE. El Otro Sendero. México, Editorial Diana, - - 1987.
- TOKMAN, VICTOR "El imperativo de actuar. El sector informal hoy"- en Nueva Sociedad. No. 90 Julio - agosto, 1987.
- UNIKEL, GARZA Y GONZALEZ SCHEINGART, MARTHA "Urbanización y desarrollo económico en México" en Urbanización y depen- dencia en América Latina. Buenos Aires, SIAP, 1973.
- VALENZUELA FEIJOO, JOSE El Capitalismo mexicano en los ochenta. - Ediciones Era, México, 1986.
- VILLAGOMEZ RODRIGUEZ "Política Industrial - Pequeña Industria" Ex celsior 3 de junio de 1987 p. 4 A.